Gobalización e historia

La evolución de una economía atlántica del siglo XIX

Kevin H. O'Rourke
Jeffrey G. Williamson

Prensas Universitarias de Zaragoz

GLOBALIZACIÓN E HISTORIA
La evolución de la economía atlántica en el siglo XIX

This page intentionally left blank

GLOBALIZACIÓN E HISTORIA
La evolución de la economía atlántica en el siglo XIX

Kevin H. O'Rourke y Jeffrey G. Williamson

Traducción de Montse Ponz

Prensas Universitarias de Zaragoza

FICHA CATALOGRÁFICA

O'ROURKE, Kevin H.

Globalización e historia : la evolución de la economía atlántica en el siglo XIX / Kevin H. O'Rourke y Jeffrey G. Williamson ; traducción de Montse Ponz. — Zaragoza : Prensas Universitarias de Zaragoza, 2006

430 p. ; 22 cm. — (Ciencias Sociales ; 58)

Trad. de: Globalization and history : the evolution of a nineteenth-century Atlantic economy. — Cambridge (Massachusetts) : The MIT Press, 1999

ISBN 84-7733-853-1

1. Europa–Historia económica–S. XIX. 2. Estados Unidos–Historia económica–S. XIX. I. Williamson, Jeffrey G. II. Ponz, Montse, tr. III. Prensas Universitarias de Zaragoza. IV. Título. V. Serie: Ciencias Sociales (Prensas Universitarias de Zaragoza) ; 58

338.1(4)«18»

338.1(73)«18»

Creative Commons

© Massachusetts Institute of Technology

© De la presente edición, Prensas Universitarias de Zaragoza

1.ª edición, 2006

Ilustración de la cubierta: José Luis Cano

Colección Ciencias Sociales, n.º 58

Director de la colección: José Manuel Latorre Ciria

Edición original: *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*

Published by: The MIT Press. Cambridge, Massachusetts

Prensas Universitarias de Zaragoza. Edificio de Ciencias Geológicas, c/ Pedro Cerbuna, 12
50009 Zaragoza, España. Tel.: 976 761 330. Fax: 976 761 063
puz@unizar.es http://puz.unizar.es

Prensas Universitarias de Zaragoza es la editorial de la Universidad de Zaragoza, que edita e imprime libros desde su fundación en 1542.

Impreso en España

Imprime: INO Reproducciones, S. A.

D.L.: Z-2909-06

Para Andrew O'Rourke y Anne Hjortshøj O'Rourke,
Kossuth Mayer Williamson y Martha Hale Williamson

Los contenidos de este libro pueden ser
reproducidos, en todo o en parte, siempre
y cuando se cite la fuente y se haga con
fines académicos y no comerciales

NOTA DE AGRADECIMIENTO

Este libro se ha ido confeccionando desde que en 1991 uno de nosotros enviara un informe sobre globalización e historia a la National Science Foundation. Los frutos de ese premio comenzaron a emerger cuando los dos presentamos al año siguiente diferentes artículos a la Cliometrics Conference (Miami, Ohio) y al National Bureau of Economic Research DAE Conference (Cambridge, Massachussets). Después de muchos escritos técnicos, artículos en revistas y conferencias, estamos preparados para resumir lo que sabemos y ofrecerlo a los economistas y también a aquellos historiadores que encuentran la globalización fascinante pero que no han podido invertir tanto tiempo como nosotros para aprender acerca de ella.

Un proyecto que se extiende a lo largo de ocho años es susceptible de acumular muchos reconocimientos. Comenzamos expresando nuestro agradecimiento a la National Science Foundation, que apoyó este proyecto desde el principio con SES-90-21951, SBR-92-23002 y SBR-95-05656. A continuación, estamos encantados de reconocer el papel de nuestros colaboradores en proyectos relacionados que han tenido una influencia importante sobre este libro: George Boyer, Bill Collins, Tim Hatton, Cormac Ó Gráda, Alan Taylor y Ashley Timmer. Su impronta es especialmente profunda en muchos puntos del libro en los que citamos con más detalle las colaboraciones más relevantes. Han estimulado a sus compañeros intelectuales y se han divertido con su trabajo. Además, hemos recibido numerosos comentarios de seis especialistas a los que el MIT Press les solicitó evaluar un primer borrador del libro. Les estamos agradecidos porque han detectado errores, nos han apartado de lo irrelevante y han hecho que saquemos punta a nuestros argumentos. Estas seis

personas son las siguientes: Brad DeLong, Giovanni Federico, Tim Hatton, Doug Irwin, Ed Leamer y Alan Taylor. La paciencia y ayuda de Alan Taylor no tuvo precio, especialmente al examinar los capítulos 11 y 12. Además, el original recibió varias detalladas revisiones críticas de Barry Eichengreen, Elhanan Helpman, Charlie Kindleberger y Cormac Ó Gráda, y Maurice Obstfeld leyó los capítulos referentes a la movilidad internacional de capitales. La calidad de este libro se ha visto indudablemente mejorada por la atención que esos especialistas y nuestros propios estudiantes le han dispensado. Esperamos que no se sientan demasiado decepcionados si no acertamos a introducir todos los cambios que nos sugirieron o, simplemente, si no comprendimos bien sus argumentos. También Patrick Lane hizo varios comentarios muy útiles sobre el texto original, por lo que le estamos muy agradecidos.

Otros que nunca han leído este libro tuvieron un impacto significativo cuando se estaban elaborando sus distintas partes: Jeremy Atack, Dudley Baines, Andy Bielenberg, Michael Burda, Juan Carmona, Roberto Cortés Conde, Kimiko Cautero, Jean-Michel Chevet, Louis Cullen, Don Davis, Lance Davis, Gerardo della Paolera, Kevin Denny, Don Devortez, Steve Dowrick, Mike Edelstein, Toni Estevadeordal, Riccardo Faini, Ron Findlay, Robert Fogel, James Foreman-Peck, Bob Gallman, Hank Gemery, Claudia Goldin, Aurora Gómez, George Grantham, Alan Green, Tom Grennes, Morgan Kelly, Chris Hanes, Knick Harley, Colm Harmon, Ingrid Henriksen, Matt Higgins, Barry Howarth, Ken Kang, Liam Kennedy, Lynne Kiesling, Jan Tore Klovland, Anne Krueger, Paul Krugman, Pedro Lains, Philip Lane, Peter Lindert, Jonas Ljungberg, Deirdre McCloskey, Ian McLean, Marv McInnis, Anthony Murphy, Paul O'Connell, Gunnar Persoon, David Pope, Leandro Prados, Jaime Reis, Christian Riis, Sherman Robinson, Dani Rodrik, Tom Rutherford, Jeff Sachs, Steve Saeger, Lennart Schön, Pierre Sicsic, Boris Simkovich, Graeme Snooks, Ken Snowden, Peter Timmer, Gianni Toniolo, Gabriel Tortella, Tony Venables, Max Urquhart, Alessandra Venturini, Brendan Wals, Andy Warner, David Weinstein, Adrian Wood, Gavin Wright, Tarik Yousef y Vera Zamagni.

Queremos expresar especialmente nuestro agradecimiento a nuestras esposas, Nancy Williamson y Roseann Byrne, por la paciencia y buen humor que nos han demostrado a lo largo de todo el proyecto. Nancy nos aportó su experta ayuda sobre ordenadores; sin la cual, la que recibimos

desde la otra parte del Atlántico se hubiera visto seriamente perjudicada. Mientras, Roseann se se vio sola y lejos con demasiada frecuencia, y tuvo que arreglárselas ella misma con las agradables tareas de la maternidad. No podríamos haber hecho todo esto, ni otras muchas cosas, sin ellas.

Nuestros primeros y más importantes maestros fueron nuestros padres. A ellos dedicamos este libro.

This page intentionally left blank

CAPÍTULO 1
GLOBALIZACIÓN E HISTORIA

A comienzos del siglo XIX, el concepto de globalización económica estaba muy alejado de la mente de los políticos, hombres de negocios y votantes de los países de la economía atlántica. Y todavía era algo más extraño si hablamos de América Latina, África, Asia y la cuenca mediterránea. Una larga y costosa guerra entre Gran Bretaña y Francia había mantenido ocupados a casi todos los europeos durante al menos treinta y seis de los sesenta años que van de 1760 a 1820. Como la mayoría de los conflictos internacionales, esta guerra provocó un gran caos en los canales de comercio habituales, en las transferencias tecnológicas, en las migraciones y en los movimientos de capitales financieros. Incluso sin tener en cuenta estas «guerras francesas» (así las llamaron los británicos), los costes de transporte de los bienes de primera necesidad y de los bienes industriales intermedios eran enormes, con lo que el comercio era prácticamente inexistente; además, el mercantilismo y las prácticas proteccionistas eran las políticas preferidas en esos tiempos, lo que restringía aún más el comercio; las migraciones de grandes distancias eran todavía más costosas en términos de dinero y tiempo, tanto que éstas apenas tuvieron influencia sobre los mercados de trabajo locales; y los mercados financieros se vieron segmentados por la guerra durante algún tiempo. A principios de la década de 1820, cuando ya parecía evidente que la paz duradera había llegado finalmente, el mundo era hostil a la globalización.

Tuvo que pasar un tiempo para que los países miembros de la economía atlántica comenzaran a alejarse de su cómodo aislamiento de los mercados de factores y avanzaran hacia unos mercados mundialmente

más integrados. A veces se nos presenta la década que transcurrió entre 1840 y 1850 como una época heroica de cambio de régimen. En esos años se produjo en Gran Bretaña un cambio hacia el libre comercio con la revocación de las leyes del cereal en 1846, la primera migración masiva voluntaria impelida por la hambruna irlandesa, que comenzó en 1845, y la instalación con éxito del primer cable telegráfico submarino por debajo del canal de la Mancha en 1851, que unió los mercados financieros de Londres, París y otras capitales europeas. Aun cuando estas fechas son ciertas y los sucesos son llamativos, la historia queda incompleta y algo confusa. En la primera mitad del siglo se había producido un descenso espectacular en los costes de transporte de las líneas marinas y del interior, los aranceles ingleses habían disminuido porque los niveles de los que se partía eran prácticamente de embargo, las migraciones a través del mar de Irlanda y del continente se habían acelerado, y el capital europeo, libre ya de las ataduras de la financiación de la guerra, comenzaba a buscar un rendimiento prometedor en las lejanas tierras de Nueva Orleans, Chicago, Sydney y Bombay.

Aun con todo, el gran salto hacia la integración de los mercados de factores y de bienes podemos decir que se produjo en la segunda mitad del siglo. Hacia 1914, apenas se podía encontrar un pueblo o una pequeña ciudad cuyos precios no se vieran influenciados por los mercados extranjeros lejanos, cuyas infraestructuras no estuvieran financiadas por capital extranjero, sus habilidades para la ingeniería, para la producción o incluso para los negocios no se importaran del extranjero, o cuyos mercados de trabajo no se vieran influenciados por la ausencia de los que habían emigrado o por la presencia de extranjeros que habían llegado. Las conexiones económicas eran evidentes, las regiones pobres habían experimentado ganancias con el proceso de convergencia porque se redujo la brecha existente entre ellas y las regiones ricas, y los florecientes sectores exportadores se beneficiaban del *boom* en el comercio global. Pero no todo el mundo estaba contento con esta nueva economía más globalizada. Los granjeros canalizaron las protestas del pueblo contra los ferrocarriles y los banqueros. Los ricos terratenientes pidieron protección frente al abaratamiento de los productos de los granjeros. Los trabajadores se quejaron de la competencia desleal que suponían los productos importados que eran manufacturados con mano de obra extranjera más barata y acusaron a la inmigración de usurpar sus puestos de trabajo. Los empresarios que tenían

industrias que perdían competencia por las importaciones argumentaban su derecho a obtener compensaciones por las pérdidas generadas por sus inversiones. Los políticos comenzaron a sentir que estaban perdiendo capacidad para controlar los precios, los tipos de interés y los mercados; se sentían cada vez más vulnerables al pánico financiero, a las crisis industriales y a las perturbaciones de precios desfavorables que se generaban en el otro extremo del mundo.

Esta descripción podría resultar familiar, pues con frecuencia se ha venido utilizando el mismo lenguaje para describir la evolución de la economía mundial durante el último medio siglo. La globalización parecía algo remoto en 1945 también, aunque fue un asunto exclusivamente político, y no una combinación de política y costes de transporte, lo que produjo la segmentación de los mercados de bienes y de factores al final de la segunda guerra mundial. En las tres décadas que discurrieron entre 1914 y 1945, la economía mundial perdió todos los logros que se habían alcanzado con la globalización. Durante el medio siglo transcurrido desde entonces se han vuelto a recuperar esos logros en todos los mercados, excepto en uno: las migraciones mundiales ya no han sido «masivas».

¿Qué forma adoptó ese *boom* de globalización desde mediados del siglo XIX hasta la Gran Guerra? ¿Comenzaron los países pobres a converger con los ricos, es decir, ayudó la globalización a generar un proceso de convergencia? ¿Qué aspecto de ese proceso de globalización tuvo un mayor impacto sobre los mercados de factores y sobre la convergencia del producto interior bruto (PIB)? ¿Los flujos de capitales? ¿La migración de mano de obra? ¿El comercio? ¿Las transferencias tecnológicas? ¿Participaron de igual modo todos los miembros de la economía atlántica? ¿Quién ganó? ¿Quién perdió? ¿Se quejaron suficientemente los perdedores como para generar una reacción política?

Éste es el tipo de preguntas para las que este libro ofrece respuestas. Además, estas respuestas se ofrecen prestando atención de una forma constante y explícita a los debates y a las experiencias actuales. Deseamos contribuir a esos debates actuales hablando del crecimiento en el comercio, del impacto de la inmigración sobre los mercados laborales locales, de las fuentes de desigualdad, de por qué no fluyen más capitales hacia los países pobres, de si la liberalización del comercio puede aliviar a los países ricos de las presiones de la inmigración, de por qué surgieron reacciones a

la globalización en el pasado y de si podemos esperar que las haya de nuevo a medida que nos adentramos en el nuevo siglo.

El libro comienza con el proceso de convergencia económica experimentado por la economía atlántica desde 1830 hasta 1940, aproximadamente. Como cualquier economista preocupado por la convergencia, prestamos atención al PIB per cápita y al PIB por hora de trabajo, pero nuestro especial interés se centra en los salarios reales. Esta preocupación específica por los salarios reales y por los precios de otros factores impregna todo el libro, porque pensamos que los economistas no pueden dar respuesta a todas esas preguntas que hemos sugerido en el párrafo anterior estudiando únicamente los agregados macroeconómicos. En el capítulo 3 se identifica y se cuantifica la espectacular revolución en el transporte que tuvo lugar a lo largo del siglo XIX y que generó un también espectacular proceso de convergencia en los precios de los bienes. La mayor parte de la enorme diferencia entre estos precios, allá por 1820, se había eliminado en 1914, incluso aunque la política cada vez más proteccionista tratara de mitigar la inercia de la globalización por todos los medios. En el capítulo 4 nos preguntamos si Eli Heckscher y Bertil Ohlin tenían razón al predecir que la convergencia en los precios de los bienes a nivel mundial supondría una convergencia también en los precios internacionales de los factores. Los dos capítulos siguientes estudian el hecho de si la política económica sobre aranceles fue responsable de la «apertura» que tuvo lugar a mediados de siglo y, por lo tanto, de la consiguiente marcha atrás de esa pequeña escaramuza con el liberalismo. El capítulo 7 reflexiona sobre los motivos de las migraciones. Para ser más concretos, hacemos las siguientes preguntas: ¿hubo autoselección?, ¿por qué los que tenían más que ganar fueron los últimos en marchar?, ¿hubieran sido tan masivas las migraciones en las décadas de 1920 y 1930 si no se hubieran establecido las cuotas y si no hubiera existido la Gran Depresión? El siguiente capítulo valora el impacto de las migraciones masivas sobre los países emisores y receptores. Fue enorme: la mayor parte de la convergencia observada en los países miembros de la economía atlántica se puede atribuir a esas migraciones masivas. Los capítulos 9 y 10 tratan los aspectos políticos de la economía de la globalización. En primer lugar, constatamos quiénes fueron los perdedores de esa globalización aportando información sobre las variaciones en los precios relativos de los factores y sobre las desigualdades que tuvieron lugar en toda la zona de la economía atlántica. Las predicciones sobre la globa-

lización se confirman: la desigualdad aumentó en las economías escasas en mano de obra del Nuevo Mundo, disminuyó en las economías agrarias europeas, y se mantuvo estable en las economías industriales de Europa. El capítulo 6 trata de las respuestas arancelarias a esos hechos que suponían una redistribución de la renta, y en el capítulo 10 se completan las reacciones a la globalización analizando la caída de los subsidios para los inmigrantes y el aumento de las restricciones a la inmigración en el Nuevo Mundo, hechos que fueron anteriores al establecimiento de cuotas en el período de entreguerras. Los capítulos 11 y 12 se centran en los mercados de capitales financieros. En el primero de ellos se afirma que la integración de los mercados de capitales en 1890 fue casi tan completa como lo es en 1990. El segundo estudia el impacto de los flujos de capitales y analiza dos cuestiones: ¿por qué no fluyó más capital hacia los países pobres, abundantes en mano de obra? Cuando los flujos fueron hacia la periferia, ¿cuál fue su repercusión allí? El capítulo 13 estudia una cuestión que es fundamental para los debates políticos: ¿fueron el comercio y los flujos de factores sustitutivos o complementarios? El libro concluye en el capítulo 14 con un resumen de las lecciones que podemos sacar de la historia.

Ésta es, por lo tanto, la agenda. Cuando, hoy en día, los economistas debaten sobre temas referentes a la globalización, lo hacen como si el fenómeno fuera único y exclusivo de nuestro tiempo, aparentemente inconscientes de todo lo que la globalización actual tiene que aprender de esa anterior. La deuda de establecer una conexión entre ambas hace tiempo que está sobre la mesa. Lo que sigue es un comienzo.

This page intentionally left blank

CAPÍTULO 2
LA CONVERGENCIA A LO LARGO DE LA HISTORIA

Dos hechos fundamentales de la economía internacional de finales del siglo XX fueron también característicos de la última etapa del XIX. El primero, que en el período anterior tuvo lugar un proceso globalizador muy rápido: el capital y el trabajo fluían a través de las fronteras en unas cantidades sin precedentes y el comercio de bienes aumentó espectacularmente ante la espectacular caída en el precio de los transportes. El segundo, que a finales del siglo XIX se dio un proceso de convergencia impresionante en los niveles de vida, al menos en la mayor parte de lo que podríamos ahora llamar la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), pero que en este libro denominamos la *economía atlántica.* Los países pobres de la periferia europea comenzaron a crecer más deprisa que los ricos industrializados del centro europeo y, en algunos casos, incluso más deprisa que los países del Nuevo Mundo, escasos en mano de obra. Los países pobres de la periferia que acortaban distancias con los líderes europeos no incluían Asia, África, Oriente Medio ni muchos países de Europa del Este; incluso, algunos de los que estaban experimentando elevadas tasas de crecimiento no lograron esa convergencia. En concreto, España y Portugal quedaban a una buena distancia por detrás de los líderes, y otros como Irlanda y los países escandinavos experimentaron un espectacular proceso de convergencia desde la Gran Hambruna hasta la Gran Guerra.

¿Podemos hablar de una conexión entre globalización y convergencia? En este libro se argumenta que la mayor parte de la convergencia que se

dio entre 1850 y 1914 se debió a la apertura de las economías por el comercio y a las migraciones masivas. También se sugiere que el proceso de convergencia se detuvo entre 1914 y 1950 porque hubo una vuelta a la autarquía y se dio un proceso desglobalizador. Todos estos hechos están en el centro de los debates actuales sobre la globalización.

Comenzamos revisando la evidencia que existe sobre convergencia. El resto del libro ofrece explicaciones para dicho proceso en un marco de economía abierta.

La convergencia en el presente

Dado que la literatura académica sobre el tema de la convergencia ha experimentado un gran desarrollo y este asunto consigue incluso una gran atención por parte de los medios, es difícil suponer que exista algún economista que no sea consciente del espectacular proceso de convergencia (incondicional) que la economía atlántica ha experimentado desde 1950. Para nosotros, la economía atlántica incluye los países que primero experimentaron la industrialización y que son ahora miembros de la OCDE: las naciones del Europa noroccidental, Europa del sur, Norteamérica y Australasia. El término *convergencia* da nombre a un proceso por el cual los países más pobres han crecido más deprisa que los países más ricos, con lo que la distancia económica entre unos y otros ha disminuido, e incluso desaparecido, medio siglo más tarde en muchos casos. *Convergencia incondicional* es el término que se utiliza para describir el proceso por el que los países pobres comienzan a experimentar un proceso de convergencia con los países ricos. (Después utilizaremos el de *convergencia condicional,* que será relevante para describir la situación según la cual los países pobres no han logrado alcanzar los niveles de los países ricos pero lo hubieran podido hacer si no hubiera sido por ciertas circunstancias adversas.)

¿Cuáles fueron las causas de este proceso de convergencia que se dio a finales del siglo XX? Disponemos de multitud de trabajos teóricos en este sentido, aunque normalmente abordan el tema en términos de la teoría del crecimiento en una economía cerrada en lugar de hacerlo en términos de la teoría del comercio para una economía abierta, que pensamos que es más relevante. La primera generación de los modelos de crecimiento supo-

nen convergencia condicional o incondicional (Solow, 1956; véase Mankiw, Romer y Weil, 1992, versión ampliada de Solow). La segunda generación de los modelos de crecimiento matizan las conclusiones: teóricamente, podría aparecer divergencia si tenemos en cuenta rendimientos crecientes, *learning by doing*, externalidades, aprendizaje y habilidades (Arrow, 1962; Romer, 1986, 1989; Lucas, 1988, 1990; Barro y Sala i Martin, 1995).

El trabajo empírico sobre la convergencia de finales del siglo XX ha avanzado a gran velocidad. Todos los trabajos realizados en este sentido se basan en gran medida en los datos incluidos en el Proyecto de Comparaciones Internacionales (International Comparisons Project), posterior a la segunda guerra mundial, y que se hallan recopilados en las series de la *Penn World Table* (Summers y Heston, 1991). Ya desde el principio, los economistas descubrieron que, a medida que la muestra se ampliaba a partir de los países de la OCDE e iba incluyendo otros del resto del mundo, la convergencia condicional se hacía más probable que la incondicional (Dowrick y Nguyen, 1989). Las fuerzas de la convergencia se hacían patentes en todos los lugares, pero muchos países pobres del Tercer Mundo mostraban convergencia sólo en los casos en los que el investigador tenía en cuenta que éstos se caracterizaban por un gran crecimiento de la población, bajas tasas de ahorro público y un gran déficit de capital humano (Barro, 1991; Durlauf y Johnson, 1992; Barro y Sala i Martin, 1992; Mankiw, Romer y Weil, 1992). Por lo tanto, esos controles condicionales son realmente importantes a la hora de comprender que ni incluso hoy en día se ha cubierto un verdadero y completo proceso de convergencia.

Las aplicaciones empíricas de estos modelos de convergencia condicional se han desarrollado hasta un punto tal de sofisticación que han sido capaces de identificar por separado los papeles de la apertura, la regulación, los derechos de propiedad, la demografía, los recursos naturales e incluso la democracia (Barro, 1996; Sachs y Warner, 1995*a*, 1995*b*; Bloom y Williamson, 1997; Williamson, 1997*b*). Sin embargo, en su mayor parte, estos modelos se han aplicado solamente a una pequeña proporción de la historia, desde el año 1970. ¿Y qué hay de todo el período anterior?

También han proliferado trabajos de tipo histórico, abanderados por las contribuciones pioneras de Moses Abramovitz (1986) y William Bau-

mol (1986), construidos sobre la base de los datos macroeconómicos de largo plazo recopilados por Angus Maddison (1982, 1989, 1991 y 1995). Abramovitz relacionaba el proceso de convergencia entre Europa y Estados Unidos observado en el período de posguerra con la teoría de Veblen de «la desventaja del líder» y con la de Gerschenkron de «las ventajas del país atrasado» (1962): un país con una productividad menor que la del líder tiene una brecha tecnológica de la que se puede beneficiar importando o imitando la tecnología avanzada y, por lo tanto, obteniendo mejoras en la productividad laboral y en los niveles de vida. Sin embargo, el líder no tiene ninguna brecha que explotar, sus incrementos en la productividad están limitados por la tasa con que los nuevos descubrimientos tecnológicos se aplican a la producción, con lo que su crecimiento es más lento. Cuanto más atrasado esté un país respecto del líder, mayor será esa brecha tecnológica y más rápido el posible proceso de convergencia. Abramovitz descubrió que la dispersión del PIB por trabajador había disminuido durante el siglo pasado, aunque la convergencia fue especialmente rápida en el período inmediatamente posterior a la segunda guerra mundial.

Abramovitz señaló la distinción entre convergencia y *catch-up* tecnológico porque la dinámica del capital hace posible que la segunda no sea una condición ni necesaria ni suficiente para la primera. Además, señaló que el *catch-up* tecnológico podría ser autorrestrictivo, ya que tendería a cero a medida que la brecha de productividad disminuyera. Abramovitz también contrastó la convergencia medida por niveles de dispersión, lo que hoy en día se llama convergencia-σ, con la convergencia medida por el hecho según el cual los países pobres crecen más deprisa que los ricos, lo que hoy se denomina convergencia-β (Barro y Sala i Martin, 1992, 1995).

¿Es la convergencia un fenómeno reciente?

La mayoría de los economistas no tienen en cuenta la historia a la hora de escribir sobre el proceso de convergencia de finales del siglo XX. Efectivamente, Robert Barro y Gregory Mankiw y sus colaboradores (Barro y Sala i Martin, 1992, 1995; Mankiw, Romer y Weil, 1992) igno-

ran el período anterior a la segunda guerra mundial o incluso la experiencia anterior a 1970, centrándose exclusivamente en las últimas dos o tres décadas. La hipótesis subyacente parece ser que los datos para este tipo de análisis son inexistentes antes de la década de los años sesenta o que la experiencia era irrelevante, o, incluso peor aún, que posiblemente no había existido ningún proceso de convergencia con anterioridad a la segunda guerra mundial. Algunos hasta hacen explícita la hipótesis de que sólo con la aparición de las instituciones globales después de Bretton Woods ha sido posible la convergencia, aun cuando ese acuerdo histórico de 1944 fuera hostil a la apertura de los mercados de capitales a nivel internacional (Helleiner, 1994*a*, 1994*b*). Los pocos economistas que consideran un período más amplio de la historia, normalmente, ignoran la valiosa información histórica que se deduce de las series temporales: William Baumol (1986) estudió la convergencia durante los cien años posteriores a 1870, pero incluso este pionero hizo caso omiso de todas las décadas intermedias (descuido parcialmente corregido en Baumol, Blackman y Wolf, 1989). Y cuando Barro y Xavier Sala i Martin (1992) examinan la convergencia entre los estados de EE. UU. desde 1870, concluyen que no existió hasta la década de 1930 y que toda la convergencia se dio después (Williamson, 1980*a*). Además, es raro el economista que se pregunta qué parte del crecimiento de una región o de un país es debida a variables que se supone que son las realmente importantes. En lugar de eso, solamente se dedican a contrastar hipótesis: por ejemplo, ¿hubo convergencia condicional?, ¿fue más rápida en las economías más abiertas? Los historiadores piden algo más. Suelen observar los comportamientos anómalos y entonces buscan explicaciones; por ejemplo, qué países no convergieron, cuándo y por qué, y se preguntan si los países que convergieron lo hicieron todos por las mismas razones.

¿Hay gran variedad histórica dentro de la experiencia de la convergencia? ¿Fue la experiencia posterior a la segunda guerra mundial única, tal como los economistas contemporáneos sugieren? ¿O fue el período de entreguerras simplemente una interrupción en un proceso de convergencia que ya había comenzado el siglo anterior? Si esto último resulta ser cierto, ¿por qué ese proceso existe, se detiene y continúa? ¿Hay razones que nos hagan prever una nueva interrupción en el futuro próximo?

La convergencia en el pasado

Si pretendemos demostrar que la historia tiene mucho que decir acerca de la convergencia, primero debemos explicar qué es lo que significa esta frase. Por lo tanto, ¿convergencia de qué?

El punto esencial para nosotros es si la brecha entre el nivel de vida de un trabajador medio en un país rico y en un país pobre disminuye con el tiempo. Convergencia significa, efectivamente, una reducción de esa brecha, al menos en términos de porcentaje. Existen dos conjuntos de datos que podemos utilizar para estudiar este asunto en largos períodos de tiempo. Las estimaciones del PIB per cápita o por hora de trabajo son uno de ellos: los datos de Angus Maddison fueron publicados por primera vez en 1982, hoy en día reemplazados por su libro de 1991 y por revisiones todavía más recientes (Maddison, 1994, 1995). Los salarios reales de los trabajadores urbanos sin cualificar constituyen el otro conjunto de datos: los datos de Jeffrey Williamson fueron publicados por primera vez en 1995, y hoy en día también han sido reemplazados por revisiones recientes (O'Rourke y Williamson, 1997). En breve, tendremos más cosas que aportar acerca de cómo medir la convergencia.

¿Qué es lo relevante? Nuestro interés siempre se ha centrado en lo que Simon Kuznets denominó crecimiento económico moderno, lo cual nos traslada desde unos ciento setenta años atrás, en la década de 1820, cuando la revolución industrial británica realmente despegó tras las guerras napoleónicas, hasta la década de 1990, cuando incluso las partes más pobres de Asia parecen formar ya parte de ella.

¿Convergencia entre quién? Como sugerimos en la introducción, nuestro estudio comprende sólo miembros actuales del club de la OCDE con orígenes europeos (más Argentina). Ciertamente, la mayor parte de la convergencia incondicional desde 1870 desaparecería si ampliáramos la muestra a la Europa del Este, y, tal como hemos visto para el período posterior a 1945, si incluyéramos también al Tercer Mundo, esa convergencia incondicional se evaporaría por completo. ¿Por qué una muestra tan pequeña? Porque pensamos que, incluso dentro de la propia OCDE, las fuentes de convergencia se han interpretado de una forma errónea, y, por lo tanto, es importante aclarar este tipo de cosas antes de aventurarnos a salir del club.

¿Convergencia de qué?

Abramovitz, Baumol y otros economistas que han estudiado el final del siglo XX utilizan el PIB per cápita o por hora de trabajo para medir la convergencia. En este capítulo nos decantamos por las tasas de salarios reales (normalmente, de la mano de obra no cualificada de las ciudades)[1] ajustadas por la paridad del poder de compra (PPC). En efecto, los salarios reales son la medida adecuada si lo que pretendemos es estudiar el impacto de la globalización sobre los mercados de trabajo. No estamos diciendo que esta medida sea mejor necesariamente que el PIB per cápita o por hora de trabajo para analizar cualquier cuestión relacionada con el crecimiento de las naciones. Pero podemos aportar cuatro buenas razones por las que deberíamos prestar atención al precio de los factores (algo que hacemos a lo largo de todo el libro), además de a los agregados del PIB, que es en lo único en lo que se fijan los macroeconomistas para valorar el crecimiento y la convergencia.

En primer lugar, los datos disponibles sobre salarios reales para el período anterior a la primera guerra mundial son más fiables que los datos sobre el PIB. Están disponibles por años, en lugar de referirse a años de referencia separados entre sí por un par de décadas, y, además, la muestra comprende un mayor número de economías. Desde luego, puede darse el caso de que las series de salarios nominales elegidas no sean representativas y también pueden presentarse problemas con los índices de precios al consumo utilizados para deflactarlas, así como con los ajustes de la PPC realizados.[2] Pero estos problemas son seguramente de menor importancia que los que pueden surgir al tratar de estimar la renta nacional de cada país en el siglo XIX. Para muchos países de la periferia europea, las cuentas

1 Son tasas salariales, normalmente semanales, en lugar de ganancias anuales. Como tales, no reflejan cambios en el desempleo generados por una crisis industrial o por cambios en las tasas de utilización de mano de obra estacional. Por lo tanto, son más útiles para hablar de los cambios a largo plazo en el coste de la mano de obra y en los niveles de vida.

2 Los cálculos de la Paridad del Poder de Compra (PPC) son difíciles, pero esenciales para cerciorarnos de que se está utilizando la misma referencia para comparar el poder de compra del salario recibido en un país con el de otro. La idea es construir alguna cesta básica media y, entonces, valorar esa cesta aplicando precios a los mismos bienes país por país. Véase Williamson (1995).

nacionales para ese siglo, simplemente, no existen (por ejemplo, Irlanda), mientras que para otros, las series que existen no son fiables. Al menos, utilizar las series sobre salarios reales nos permite ampliar la muestra de países, reduciendo el riesgo de sesgos debido a la selección de muestras identificado por DeLong (1988) y otros.

En segundo lugar, la distribución de la renta es un aspecto importante que hay que considerar. La gente realmente obtiene salarios, primas por especialización, beneficios o rentas de la tierra, pero no ese artificio estadístico que llamamos el PIB per cápita. Aunque el PIB por hora de trabajo puede ser una medida correcta de la productividad agregada, los niveles de vida de los trabajadores normales son mejores indicadores del bienestar económico de una sociedad.[3] Es posible, en principio, diseñar un sistema de impuestos y transferencias que redistribuyera la renta entre los ciudadanos, dejándolos a todos por igual, pero tal esquema tiene un interés meramente teórico, pues cualquier observador del siglo XIX lo hubiera percibido como algo totalmente utópico. En cualquier caso, los macroeconomistas están desperdiciando una información altamente valiosa al promediar todo tipo de rentas.

En tercer lugar, el cambio económico involucra casi siempre a ganadores y perdedores, y este hecho es crucial para la evolución de la política económica. Normalmente, los cambios que conllevan un incremento en el PIB per cápita son bien aceptados; por ello, el estudio del comportamiento de los precios de los factores es un primer paso para entender las respuestas políticas. De hecho, ésta es la dirección adoptada en los capítulos 5, 6, 9 y 10.

En cuarto lugar, y posiblemente lo más importante, el análisis de los salarios y de otros precios de factores nos ayuda a entender las fuentes de la convergencia. Los mecanismos de economía abierta que defendemos aquí como la clave del proceso de convergencia de finales del siglo XIX (flujos de comercio, de población y de capitales) influyeron directamente sobre los precios de los factores y sólo indirectamente sobre el PIB per cápita. Si los macroeconomistas estudian únicamente el PIB per cápita,

3 Por supuesto, tal aseveración implica un juicio de valor, pero también la decisión de ceñirnos únicamente a las rentas medias.

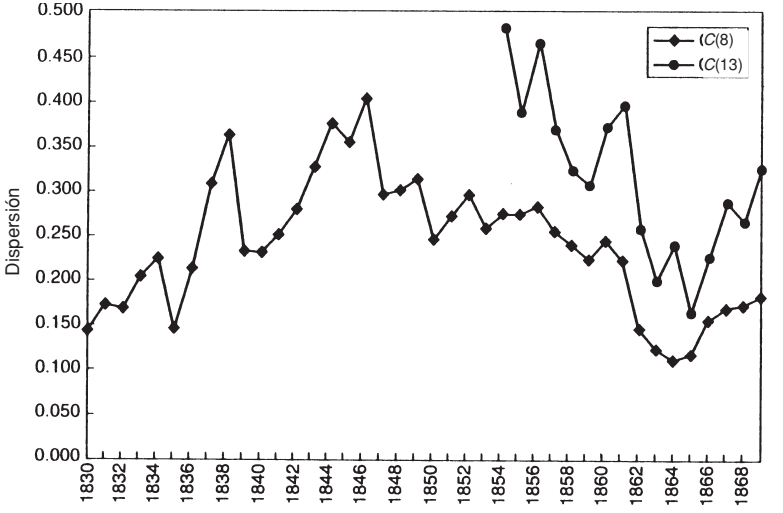
probablemente se están perdiendo una buena parte de la historia. Incluso puede que estén obteniendo conclusiones erróneas. Supongamos, por ejemplo, que queremos saber si la convergencia es debida al proceso de *catching-up* tecnológico, al proceso de globalización derivado del comercio, o al proceso de globalización originado por las migraciones masivas. Si la fuerza dominante es el *catch-up* tecnológico, es posible que los salarios, las rentas de la tierra y los beneficios aumenten con el PIB per cápita o por trabajador, aunque a diferentes tasas, dependiendo de los posibles sesgos tecnológicos. Si la fuerza dominante es la globalización por el comercio, entonces la teoría del comercio estándar de Heckscher-Ohlin, que estudiamos en el capítulo 4, predice que las ratios de salarios sobre rentas se moverán en direcciones opuestas dependiendo de si la economía es abundante en el recurso tierra o si es escasa, y que los precios de los factores convergerán mucho más deprisa que el PIB per cápita o por trabajador. Si la fuerza dominante es el movimiento masivo de población y si, como fue el caso, los inmigrantes eran adultos jóvenes, entonces el PIB per cápita crecería más deprisa que el PIB por trabajador en los países receptores de la migración, y los salarios caerían en relación con las rentas de la tierra y con los beneficios. Lo contrario ocurriría en los países emisores de las migraciones. Si confiamos exclusivamente en el PIB por trabajador o per cápita, estamos perdiendo la oportunidad de distinguir entre unas causas de la convergencia y otras totalmente diferentes.

Shocks *de divergencia y reacciones a la convergencia, 1830-1870*

La economía atlántica se vio sacudida por dos profundas perturbaciones en la primera mitad del siglo XIX: la temprana industrialización en Gran Bretaña, que se extendió finalmente a unos pocos países del continente europeo, y el descubrimiento del Nuevo Mundo como fuente de recursos, reforzado todo ello por la fuerte caída en los precios del transporte a nivel internacional (tema que abordamos en profundidad en el capítulo 3). En la primera mitad del siglo, los aranceles eran elevados incluso en Gran Bretaña (la abolición de las leyes del cereal ocurrió ya en 1846, y la posterior reforma hacia el libre comercio en el continente europeo todavía tardó una década o dos más), el comercio de mercancías era moderado, las migraciones entre fronteras no eran ni mucho menos masivas (la hambruna irlandesa no produjo grandes flujos de migraciones hasta

GRÁFICO 2.1

DISPERSIÓN DE LOS SALARIOS REALES A NIVEL INTERNACIONAL, 1830-1869



FUENTE: Williamson (1995, tabla A2.1); revisado en O'Rourke y Williamson (1997).

finales de la década de 1840), y los mercados de capitales todavía no estaban muy desarrollados y no se podían calificar de globales. Por todo ello se produjo un proceso de divergencia que sólo podemos documentar a partir de 1830, e incluso para entonces la muestra es relativamente pequeña (ocho países en 1830 y trece en 1869). No obstante, a pesar de estas limitaciones, todo apunta hacia una profunda divergencia en la primera mitad del siglo XIX.

El gráfico 2.1 muestra la dispersión de los salarios reales entre 1830 y 1869. El estadístico *C(N)* que aparece (donde *N* es el tamaño del muestreo) se ha utilizado con mucha frecuencia en los estudios sobre convergencia y lo adoptamos aquí como medida de la convergencia-σ.[4] Basándonos en los ocho países de la economía atlántica para los que hay datos

4 El estadístico *C* está definido como la varianza de las tasas salariales reales entre países dividida por el cuadrado de su media, que es equivalente al coeficiente de variación, pero más fácil de descomponer.

disponibles (Brasil, España, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Irlanda, Países Bajos y Suecia), $C(8)$ aumenta desde 0,143 en 1830 hasta 0,402 en 1846, triplicándose casi el índice de dispersión de los salarios reales y de los niveles de vida durante ese período. Este desequilibrio en el mercado de trabajo a nivel global fue causado principalmente por un crecimiento espectacular de los salarios en Estados Unidos y una caída de éstos en España y en los Países Bajos (Williamson, 1995, tabla A2.1 del apéndice; revisado en O'Rourke y Williamson, 1997). En relación con el líder europeo (Gran Bretaña), Irlanda y Francia aguantaron el tirón, mientras que Suecia perdió algo de terreno. Ciertamente, la revolución industrial es un factor importante a la hora de explicar la divergencia dentro de Europa hasta mediados de la década de 1840, pero el pronunciado aumento en $C(8)$ es debido principalmente al *boom* en el Nuevo Mundo: los Estados Unidos incrementaron su ventaja en salarios reales sobre Inglaterra desde un 45 % en 1830 hasta un 89 % en 1846.[5] Este hecho es sorprendente, dado que en los debates sobre los niveles de vida británicos no cabe ninguna duda acerca de la mejora en los salarios durante estas décadas, y esta visión apoya la posición de los más optimistas (Lindert y Williamson, 1983; Lindert, 1994). Parece ser, entonces, que esas mejoras salariales en Inglaterra estaban lejos de ser tan importantes como las de Estados Unidos. El debate sobre el nivel de vida británico no se ha apercibido nunca de este hecho, ni tampoco los «excepcionalistas» americanos le han dado demasiada importancia al extraordinario comportamiento de los salarios en su país.[6]

Aunque no disponemos de datos similares sobre salarios reales en esa época para, por ejemplo, Canadá o Australia, la evidencia americana sugiere sin duda que el desequilibrio en el mercado laboral a nivel global estaba siendo provocado sobre todo por esa creciente brecha salarial entre Europa y el Nuevo Mundo anglófono. ¿Significa esto que no existía esa dinámica del líder industrial y los seguidores que implica un aumento en la brecha salarial dentro de Europa, tal como indica la teoría de Gers-

5 Las rentas per cápita eran, aun así, algo más elevadas en Inglaterra, pero los salarios reales eran una cosa distinta.

6 Por ejemplo, Robert Margo (1992) no dice nada acerca del espectacular comportamiento del crecimiento de los salarios reales en Estados Unidos en el período anterior a la guerra, en comparación con Gran Bretaña y el resto de Europa.

chenkron? No. Debemos recordar el sesgo de selección inherente que subyace a esta pequeña muestra de seis economías europeas: excluye a muchos de los seguidores más pobres, para los que no hay documentación. Es probable que la dispersión dentro de Europa fuera más pronunciada de lo que sugieren estos gráficos. Por lo tanto, la profunda divergencia en la economía atlántica que cuantificamos aquí está subestimando la verdadera magnitud del hecho.

El gráfico 2.1 apunta hacia una fecha crítica en algún momento entre 1846 (basándonos en la muestra más pequeña pero más larga sobre la que se elabora *C*(8)) y 1854 (basándonos en la muestra más amplia pero más corta que subyace en *C*(13)). Dado que el proceso de convergencia se prolongó a lo largo de seis décadas aproximadamente, la fecha de mediados del siglo XIX aparece como el inicio de ese proceso de convergencia moderna en la economía atlántica. Es cierto que buena parte de la convergencia de salarios reales entre 1854 y 1865 fue debida al bien conocido colapso en la tendencia de los salarios americanos durante la guerra civil (DeCanio y Mokyr, 1977; Williamson, 1974*a*), pero también es cierto que el fenómeno de convergencia fue algo más general, y no sólo lo podemos achacar a un hecho específico y exógeno en un solo país. Después de todo, aunque la recuperación de los salarios estadounidenses en el período de posguerra a finales de la década de 1860 y durante la de 1870 (Williamson, 1974*a*; Goldin y Lewis, 1975) fue espectacular, nunca se alcanzaron unos niveles tan elevados en relación con Inglaterra como los que se lograron en el período 1854-1856 (105 %). Además, los salarios relativos también cayeron en Australia después de 1854, lo que nos indica que fue un hecho común en el Nuevo Mundo y no sólo en Norteamérica. Los resultados fueron distintos en Europa. Aunque Suecia ganó mucho terreno con respecto a Inglaterra entre mediados de la década de 1850 y 1869, no ocurrió lo mismo con el resto de países europeos de nuestra muestra atlántica (con la excepción probable de Bélgica), y Francia, Noruega y España perdieron terreno. Una vez más, parece ser que la característica principal del proceso de convergencia que se produjo entre mediados de siglo y 1869 fue la disminución de la brecha entre Europa y el Nuevo Mundo.

De nuestro estudio sobre los mercados laborales de la economía atlántica a lo largo de las cuatro décadas transcurridas entre 1830 y 1869 podemos extraer tres conclusiones. En primer lugar, hubo una gran divergen-

cia en los salarios reales y en los niveles de vida hasta mitad de siglo. En segundo lugar, en la economía atlántica, la convergencia comenzó poco después de mitad de siglo. Ciertamente, la muestra atlántica es todavía pequeña alrededor de esa fecha, pero se elevó hasta diecisiete países hacia 1870 (incluyendo cinco de los países del Nuevo Mundo), con lo que es a partir de esta fecha cuando podemos hablar de convergencia con más credibilidad. Normalmente, los historiadores económicos la utilizan para describir otros hechos, y con el término «finales del siglo XIX» se refieren al período entre 1870 y la primera guerra mundial. En tercer lugar, la divergencia-σ y la convergencia-σ fueron procesos caracterizados principalmente por el comportamiento de las diferencias salariales entre Europa y el Nuevo Mundo, no sólo por las diferencias salariales dentro de Europa.

La convergencia de finales del siglo XIX

A los economistas se les ha enseñado que las perturbaciones realmente importantes en cualquier mercado van seguidas, con un cierto retraso, de un período de transición hacia el nuevo equilibrio o hacia el nuevo estado estacionario, a menos, desde luego, que sean interrumpidas por la intervención estatal. Deberíamos contemplar, por tanto, el proceso de convergencia de finales del siglo XIX como un período de transición de este tipo originado por la integración global de los mercados de bienes, de trabajo y de capitales en la economía atlántica, una economía en la que el Estado adoptó una postura política muy liberal.

Los argentinos llaman a la transición entre 1870 y 1913 la *belle époque,* los estadounidenses la denominan su «época dorada» de despegue industrial hacia la dominación del mundo, los ingleses la apodan su «gran *boom* victoriano» seguido de una ola de imperialismo, pero a la mayoría de los economistas se les ha mostrado esa época como una era liberal de libre comercio en la que dominaba el patrón oro.[7] Si incluimos las dos décadas previas a 1870, esta época supuso la mayor convergencia de salarios reales y niveles de vida que jamás haya visto la economía atlántica, aun considerando el bien conocido proceso de convergencia correspondiente a la era posterior a la segunda guerra mundial. Sin embargo, la mayor parte de la convergencia tuvo lugar a finales de siglo, por lo que la «velocidad» por

7 Y así, Maddison (1982, 92) la denomina la fase «liberal».

década no fue tan grande como la del proceso de convergencia en la segunda mitad del siglo XX (Crafts y Toniolo, 1996); de cualquier forma, fue una fase de convergencia impresionante.

Tal como muestra el gráfico 2.2, la notable convergencia que comenzó a mediados de siglo continuó hasta 1900 aproximadamente, tras lo cual la disminución en $C(17)$ cesó.[8] De hecho, $C(17)$ cayó más de un tercio desde 1870 hasta 1900 (disminuyendo desde 0,313 hasta 0,200) y $C(13)$ cayó casi un 60 % durante los sesenta años posteriores a 1854. Nuestra medida de las diferencias en salarios reales entre países se puede descomponer en tres partes: la dispersión dentro del Nuevo Mundo, la dispersión dentro de Europa y la dispersión entre Europa y el Nuevo Mundo, esta última cuantificada por la brecha salarial media entre los dos. Cuando se tienen en cuenta estos tres componentes, los resultados son sorprendentes y se repiten los obtenidos para principios de siglo (Williamson, 1996). En primer lugar, a lo largo del período 1870-1913, la brecha salarial media entre Europa y el Nuevo Mundo supone alrededor del 60 % de la varianza de los salarios reales entre estos diecisiete países. El resto, un 40 %, queda explicada por la varianza dentro de Europa y dentro del Nuevo Mundo. Además, la varianza del Nuevo Mundo supone una mayor parte de la varianza total que la de Europa. Todo esto significa que la varianza de los salarios reales entre nuestros países europeos a finales del siglo XIX supuso una parte muy modesta de la varianza en la economía atlántica en conjunto (aunque ya hemos apuntado que la ausencia de las naciones pobres de Europa del Este probablemente influye mucho en este resultado). En segundo lugar, alrededor del 60 % de la convergencia entre 1870 y 1900 viene explicada por la vertiginosa disminución en la brecha salarial entre Europa y el Nuevo Mundo.

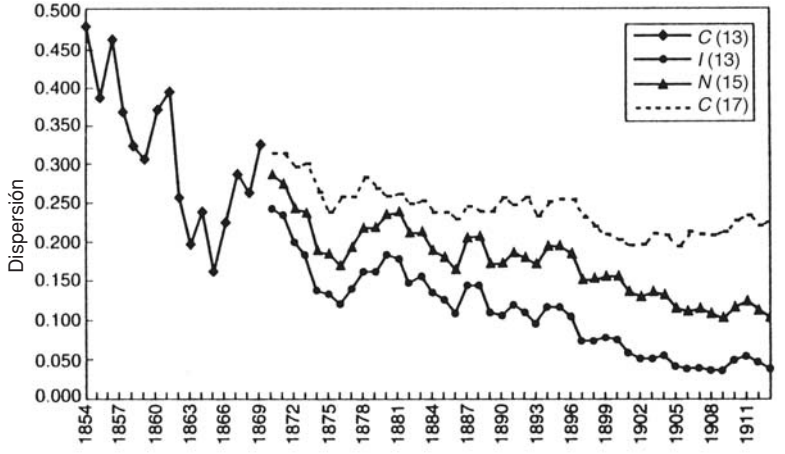
La convergencia de finales del siglo XIX no se limitó exclusivamente a los salarios reales y al mercado de trabajo. El gráfico 2.3 muestra que el PIB también experimentó una convergencia. Sin embargo, la convergencia de salarios reales fue mucho más rápida que la del PIB per cápita o por hora de trabajo; los argumentos que siguen a continuación ofrecen alguna explicación a este hecho.

---

8 Las series temporales del gráfico 2.2 denominadas *I*-13 y *N*-15 se explicarán más adelante.

GRÁFICO 2.2

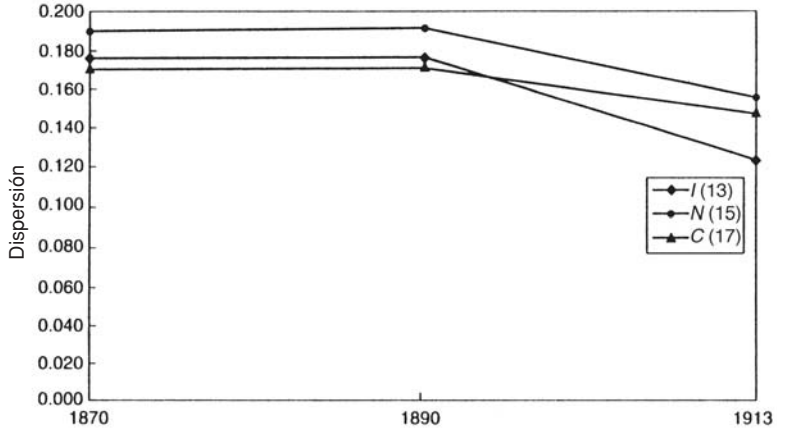
DISPERSIÓN DE LOS SALARIOS REALES A NIVEL INTERNACIONAL, 1854-1913



FUENTE: Williamson (1995, tabla A2.1); revisado en O'Rourke y Williamson (1997).

GRÁFICO 2.3

DISPERSIÓN DEL PIB PER CÁPITA INTERNACIONAL



FUENTE: Maddison (1995).

La convergencia se dio en todos los rincones de la economía atlántica a finales del siglo XIX, pero podemos resumir el proceso como una historia en la que una Europa abundante en mano de obra y con unos niveles de vida más bajos experimentó un proceso de *catching-up* con el Nuevo Mundo, escaso en el factor trabajo pero con niveles de vida más elevados; también Argentina y Canadá convergieron con los niveles de Australia y Estados Unidos. Pero lo realmente importante no fue la convergencia de los países europeos más atrasados con respecto a los líderes industrializados. En efecto, hubo convergencia en Europa, pero fue algo muy modesto en comparación con el total del conjunto, dado que los sucesos del espectacular *catching-up* en el continente se vieron compensados por otros igualmente espectaculares de signo contrario. A continuación, analizamos con más detalle la experiencia europea.

Dada la importancia del debate sobre la pérdida de liderazgo industrial por parte de Gran Bretaña, existe una tendencia a buscar evidencias acerca de la convergencia alemana con el líder. A pesar de la enorme proliferación de literatura sobre la pérdida del liderazgo británico en favor de América y de Alemania, no es esto lo que tenemos que estudiar si lo que queremos es entender la convergencia europea o la falta de ella. Efectivamente, Alemania no era uno de los países más pobres de la economía atlántica, y Estados Unidos todavía menos. El cambio de roles entre estos tres grandes (Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos) supuso un cambio de liderazgo entre los líderes; un hecho interesante, pero marginal para lo que queremos analizar aquí. Importa mucho más el comportamiento de los países europeos agrícolas más pobres en relación con los ricos industrializados, incluyendo en este último grupo a Bélgica, Francia y Alemania, no sólo a Gran Bretaña.

Antes de continuar con el análisis, definamos primero la muestra europea. En la tabla 2.1 se recogen los salarios reales, el PIB per cápita y el PIB por hora de trabajo para quince países europeos y cinco del Nuevo Mundo en 1870 y 1913. ¿Cuál es el comportamiento en 1870? Los tres índices revelan posiciones semejantes, pero suponen brechas diferentes entre los países. Tal como sospechábamos, las diferencias eran mayores entre los salarios reales que entre el PIB per cápita o por hora de trabajo. Dentro de Europa, los países ricos del núcleo industrial tenían niveles de PIB per cápita un 64 % mayores que los países pobres de la periferia agrícola. Los sala-

TABLA 2.1

NIVELES DE VIDA Y PRODUCTIVIDAD, 1870-1913

País	*Salarios reales (índice 1905 = 100)*		*PIB per cápita (dólares americanos de 1990)*		*PIB por hora de trabajo (dólares americanos de 1990)*	
	1870 (1)	*1913 (2)*	*1870 (3)*	*1913 (4)*	*1870 (5)*	*1913 (6)*
Periferia europea						
Austria	n. d.	n. d.	1,875	3,488	1,39	2,93
Dinamarca	36	102	1,927	3,764	1,51	3,40
España	30	39	1,376	2,255	n. d.	n. d.
Finlandia	n. d.	n. d.	1,107	2,050	0,84	1,81
Irlanda	49	90	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
Italia	26	55	1,467	2,507	1,03	2,09
Noruega	32	93	1,303	2,275	1,09	2,19
Portugal	18	24	1,085	1,354	n. d.	n. d.
Suecia	28	98	1,664	3,096	1,22	2,58
Media	31	72	1,476	2,599	1,18	2,50
Núcleo industrial europeo						
Alemania	58	92	1,913	3,833	1,58	3,50
Bélgica	60	94	2,640	4,130	2,12	3,60
Francia	50	66	1,858	3,452	1,36	2,85
Gran Bretaña	67	98	3,263	5,032	2,61	4,40
Holanda	57	78	2,640	3,950	2,33	4,01
Suiza	n. d.	n. d.	2,172	4,207	1,75	3,25
Media	58	86	2,414	4,101	1,96	3,60
Europa	43	77	1,878	3,242	1,57	3,05
Nuevo Mundo						
Argentina	61	92	1,311	3,797	n. d.	n. d.
Australia	127	128	3,801	5,505	3,32	5,28
Brasil	39	87	740	839	n. d.	n. d.
Canadá	99	219	1,620	4,213	1,61	4,21
EE. UU.	115	169	2,457	5,307	2,26	5,12
Media	88	139	1,986	3,932	2,40	4,87

FUENTES: Los salarios se han obtenido de O'Rourke y Williamson (1997). El PIB per cápita y por hora de trabajo, de Maddison (1995).

NOTA: El PIB per cápita y por hora de trabajo británico incluye Irlanda. Todos los valores son medias no ponderadas.

rios reales eran un 87 % mayores que los de la periferia. Desde el otro punto de vista, los salarios reales en la periferia estaban un 47 % por debajo de la media de los países industrializados, y el PIB per cápita, un 39 % por debajo. Podemos considerar que Austria y Dinamarca han estado siempre en la frontera entre el núcleo industrial y la periferia; sin contar con estos países, el PIB per cápita de la periferia estaría un 45 %, y no un 39 %, por debajo de la media del núcleo industrial. No obstante, consideraremos a Austria y a Dinamarca entre los países de la periferia. Así, los nueve países miembros de esa periferia europea son Austria, Dinamarca, España, Finlandia, Irlanda, Italia, Noruega, Portugal y Suecia. Hacemos notar, de nuevo, que la muestra excluye los países del este y del sudeste de Europa por la simple razón de que los datos históricos disponibles para estas regiones no son fiables. Aun así, podemos decir que estos países eran relativamente pobres. Las estimaciones de Paul Bairoch (1976, tabla 6, pág. 286) sugieren que ninguno de ellos alcanzaba siquiera el 50 % del PIB per cápita de los países del núcleo industrial: por ejemplo, el de Bulgaria era el 42,3 %; el de Grecia, el 48,1 %; el de Rumania, el 40,4 %; el de Rusia era el 48,1 %, y el de Serbia, el 44,2 %. Por lo tanto, con la excepción de Portugal, estamos eliminando de la muestra precisamente a los países más pobres de Europa. No obstante, pensamos que, a medida que vayamos disponiendo de datos más fiables para estos países, las afirmaciones que exponemos a continuación se verán ratificadas.

Comencemos comentando el gran éxito de los países del norte, es decir, el espectacular proceso de *catching-up* o convergencia protagonizado por los países escandinavos. De acuerdo con otros aspectos cualitativos, los datos de la tabla 2.2 confirman el hecho de que Suecia y Dinamarca experimentaron una evolución más favorable que la de Noruega y Finlandia, aunque no muy superior. Mientras que en Suecia los salarios reales crecieron más deprisa que en Noruega, el crecimiento del PIB per cápita y por hora de trabajo muestra sólo una pequeña diferencia entre los dos más rápidos y los dos menos rápidos. Parece ser que ese rápido crecimiento fue un fenómeno común a los cuatro países nórdicos.

Los salarios reales en Escandinavia crecieron a unas tasas casi tres veces superiores a las de los países del núcleo industrial; los salarios de los trabajadores suecos fueron 2,7 veces los de los británicos, los salarios de los daneses, 2,6 veces los de los alemanes, y los de los noruegos, 3,8

TABLA 2.2

RENDIMIENTO ECONÓMICO RELATIVO DE LA PERIFERIA EUROPEA A FINALES DEL SIGLO XIX, CRECIMIENTO ANUAL (%)

País	*(1) Salario real por trabajador urbano, 1870-1913*	*(2) Ratio salario/renta 1870-1910*	*(3) PIB per cápita real, 1870-1913*	*(4) PIB real por hora de trabajo, 1870-1913*
Periferia europea				
Dinamarca	2,63	2,85	1,57	1,91
Finlandia	n. d.	n. d.	1,44	1,80
Noruega	2,43	n. d.	1,30	1,64
Suecia	2,73	2,45	1,45	1,76
Escandinavia	2,60	2,65	1,44	1,77
España	0,44	–0,43	1,11	1,52
Italia	1,74	n. d.	1,28	1,33
Portugal	0,37	n. d.	0,69	1,10
Cuenca mediterránea				
Con Italia	0,85	–0,43	1,03	1,32
Sin Italia	0,41	–0,43	0,90	1,31
Austria	n. d.	n. d.	1,45	1,75
Irlanda	1,79	4,39	n. d.	n. d.
Otra periferia	1,79	4,39	1,45	1,75
Periferia	1,73	2,32	1,29	1,60
Núcleo industrial europeo				
Alemania	1,02	0,87	1,63	1,87
Bélgica	0,92	n. d.	1,05	1,24
Francia	0,91	1,80	1,45	1,74
Gran Bretaña	1,03	2,54	1,01	1,22
Holanda	0,64	n. d.	0,94	1,27
Suiza	n. d.	n. d.	1,55	1,45
Núcleo industrial	0,90	1,74	1,27	1,46
Europa	1,39	2,07	1,28	1,54
Nuevo Mundo				
Argentina	1,74	–4,06	2,50	n. d.
Australia	0,14	–3,30	0,87	1,08
Brasil	1,43	n. d.	0,29	n. d.
Canadá	1,65	n. d.	2,25	2,26
EE. UU.	1,04	–1,72	1,81	1,92
Nuevo Mundo	1,20	–3,03	1,54	1,76

FUENTES Y NOTAS: Las medias que aparecen en la tabla no son ponderadas y están calculadas a partir de números sin redondeo. Los datos sobre salarios son los de O'Rourke y Williamson (1997); las tasas de crecimiento se han calculado a partir de regresiones log-lineales, 1870-1913 (los datos salariales brutos son anuales). Las ratios de salarios-renta están tomadas de O'Rourke y Williamson (1997, tabla 2). Las tasas de crecimiento del PIB per cápita y por hora de trabajo se han calculado a partir de la tabla 2.1, excepto para Italia, Portugal y España, que se han tomado de O'Rourke y Williamson (1997, tabla 2) y están basados en los datos que aparecen en Bardini, Carreras y Lains (1995). El PIB per cápita y por hora de trabajo de Gran Bretaña incluye a Irlanda.

veces los salarios de los holandeses. De hecho, ningún otro país europeo de nuestra muestra se acercó siquiera a la senda de crecimiento de los salarios reales en Suecia, Dinamarca o Noruega.

La tabla 2.2 también nos muestra la tendencia de la ratio salario/renta. Esta ratio nos habla del comportamiento de los salarios de los trabajadores no cualificados en relación con las rentas agrícolas o con el valor de la tierra agraria por acre. Aunque no es un indicador del crecimiento de la renta per se, los movimientos en los precios relativos de los factores serán un componente analítico importante de la hipótesis de economía abierta que estudiaremos más adelante. Mientras que la ratio de salario por trabajador en relación con el valor de la tierra por acre cayó en todos los países del Nuevo Mundo, en los países de Europa (a excepción de España) creció. Estos hechos reflejan los efectos de la invasión de los cereales procedentes del Nuevo Mundo (y de Rusia), que contribuyó a disminuir las rentas agrarias y el valor de la tierra en Europa, elevándolas en el medio oeste estadounidense, en la zona rural de Australia, en la pampa argentina y, suponemos, aunque no disponemos de documentación, en Ucrania. Mientras que la trayectoria de la ratio salario/rentas en Escandinavia parece que fue muy similar a la británica (2,65 % frente a un 2,54 % de crecimiento anual), la ratio creció un 50 % más en Escandinavia que en el núcleo industrial europeo (2,65 % frente a un 1,74 % anual).

De acuerdo con las predicciones que se deducen de la teoría del comercio convencional (ver más abajo), la convergencia del *output* por hora de trabajo en Escandinavia con respecto al líder fue menos espectacular que la convergencia de los precios de los factores, pero incluso esas cifras confirman la idea de un crecimiento impresionante en comparación con el núcleo industrial europeo (1,77 % anual frente a un 1,46 %). Además, la superioridad del crecimiento del PIB per cápita en esos países en comparación con los países industrializados de Europa (1,44 % frente a un 1,27 % anual) no fue tan notable como la de los salarios reales o la del PIB por hora de trabajo, pero aun así fue mayor, lo cual concuerda con el hecho de que los emigrantes escandinavos eran muy activos económicamente.

La evolución de los países escandinavos a finales del siglo XIX en este aspecto fue mejor que la del resto de Europa (y probablemente que la del resto del mundo). De eso no cabe ninguna duda. Estos países superaron

todas las expectativas, incluso desde la perspectiva de los estándares de convergencia. Pero ¿qué ocurrió con el resto de la periferia?

Basándonos en los datos de Maddison, parece que el comportamiento de Austria fue casi tan bueno como el de Escandinavia: el PIB per cápita y por hora de trabajo crecieron prácticamente a la misma tasa (1,45 % frente a 1,44 % y 1,75 % frente a 1,77 %). Por otro lado, aunque Irlanda probablemente sí cumplió con las leyes de la convergencia, el proceso no fue tan espectacular en este país. Los salarios reales crecieron dos veces más deprisa que los del núcleo industrial europeo (1,79 % frente a 0,9 % anual), pero crecieron menos que la media de la periferia y por debajo del 75 % del crecimiento en Escandinavia. Por otro lado, la ratio irlandesa salarios/rentas creció más deprisa.

La otra cara de la moneda es que la evolución de la cuenca mediterránea occidental fue muy adversa. Gabriel Tortella (1994) ha estudiado recientemente este comportamiento, y podemos resumirlo de forma muy breve con las siguientes palabras: el crecimiento de las ratios en la península ibérica fue muy inferior al del resto de la periferia. Los salarios reales crecieron un 0,4 % al año, mientras que aumentaron 5,5 veces más en el resto de países de la periferia. Como muchos países del Tercer Mundo durante el segundo gran *boom* globalizador que se dio a partir de 1970, España y Portugal perdieron la oportunidad en el primer gran *boom,* al igual que Egipto, Turquía y Serbia en el otro extremo de la cuenca mediterránea (Williamson, 1998*a*). Mientras que en el resto de la periferia la ratio salarios/rentas creció hasta el 3,23 % anual, en la península cayó un 0,43 % cada año. También aparecen diferencias en el crecimiento del PIB per cápita: un 0,9 % en la península y un 1,42 % anual en el resto. Los datos de Maddison sobre el PIB real por hora de trabajo también confirman el mal comportamiento económico de la zona, aunque la brecha no es tan grande, tal y como el argumento de economía abierta pronosticaría: 1,31 % anual en la península (menor que en el núcleo industrial, confirmando el retroceso de España y Portugal) y 1,7 % anual en el resto de la periferia. En Italia, los resultados no fueron tan malos, pero, aun así, estuvieron algo por debajo de la media de la periferia, excepto para los salarios reales. La importancia del fracaso de la península ibérica para el conjunto del proceso de convergencia en la economía atlántica se puede observar en el gráfico 2.2. La convergencia desde 1854 hasta 1913 es mucho mayor si

eliminamos los dos países ibéricos (serie *I*-13 frente a la *N*-15, como veremos luego).

Volvamos ahora a la brecha salarial entre Europa y el Nuevo Mundo, variable responsable en gran parte de la convergencia a lo largo de medio siglo. Cuatro son los países que mejor ilustran el proceso: Irlanda y Suecia (con emigraciones masivas desde finales de la década de 1840 en adelante), los Estados Unidos (con inmigraciones masivas a partir de la misma fecha) y Gran Bretaña (el líder industrial, aunque perdiendo dominio). En 1856, los salarios reales de los trabajadores no cualificados en las zonas urbanas de Suecia eran sólo el 49 % de los salarios británicos; en 1913 estaban ya a la par, lo que supuso un incremento impresionante a lo largo de esos cincuenta y siete años. Los salarios reales suecos aumentaron desde un 24 % hasta un 58 % de los salarios estadounidenses a lo largo del mismo período. En 1852, y poco después de la hambruna, los salarios reales no cualificados en las zonas urbanas de Irlanda suponían sólo el 61 % de los salarios británicos, cifra que apenas había experimentado ningún cambio durante las tres décadas anteriores. Pero en la década de 1850, los salarios reales irlandeses comenzaron a despegar hacia un impresionante proceso de convergencia con los británicos (y, es de notar, en ausencia de un proceso de industrialización),[9] de manera que pasaron a ser el 73 % de los salarios británicos en 1870 y el 92 % en 1913. Irlanda experimentó una transformación a lo largo de este período de convergencia y pasó de ser una economía campesina, desesperadamente pobre, muy castigada por la miseria y que había servido como fuente de mano de obra barata para las ciudades emergentes de Gran Bretaña y Norteamérica, a ser una economía cuyos salarios se acercaban a principios del siglo XX a los vigentes en todo el mar de Irlanda, e incluso llegaron a superar a los británicos en algún momento de la década de 1920 (O'Rourke, 1994*a*). La convergencia de este país con respecto a la emergente economía de Estados Unidos no fue tan espectacular, aunque existió: los salarios reales irlandeses aumentaron desde un 43 % hasta un 53 % de los salarios americanos entre 1855 y 1913.

9 Abramovitz (1986, 398), O'Rourke (1989, 1995*a*) y Boyer, Hatton y O'Rourke (1994) se suman a la misma opinión.

Estos patrones de comportamiento fueron lo suficientemente omnipresentes como para considerar que se produjo una convergencia en los salarios reales y en los niveles de vida en la economía atlántica a lo largo de los cincuenta años previos a la primera guerra mundial. Pero, tal como ya hemos sugerido, hubo algunos países y algunos períodos para los que no se cumplieron estos patrones. Veamos de nuevo algunos de estos ejemplos.

En primer lugar, la experiencia en el Nuevo Mundo anglófono fue diversa. Australia experimentó una continua erosión de su posición en el *ranking* de salarios reales durante todo el proceso de convergencia (McLean y Pincus, 1983): desde el 148 % hasta el 90 % por encima de los salarios británicos entre 1854 y 1870, hasta el 47 % en 1890 y hasta sólo un 31 % por encima en 1913. Pero los otros países del Nuevo Mundo disfrutaron de un repunte parcial en su posición a finales del período. Esto fue así especialmente en Norteamérica. En relación con los británicos, los salarios reales de los Estados Unidos eran un 106 % superiores en 1855, un 72 % en 1870, un 44 % más elevados en 1880 y un 72 % en 1913 (después de un enorme *boom* industrial que situó a América en el liderazgo mundial). En Canadá, los salarios reales eran un 48 % más altos que en Gran Bretaña en 1870, un 55 % en 1880 y, sin embargo, en 1913 eran un 123 % más elevados (después del gran *boom* del cereal y de la expansión del ferrocarril, de la que tanto han escrito los historiadores de la economía canadiense).[10] En resumen, tanto Canadá como Estados Unidos fueron en contra de esa tendencia convergente tras los primeros años de la década de 1890. Este resultado es coherente con la tesis de una América del Norte que por esa época ya comenzaba a emerger como una economía industrialmente dominante (Wright, 1990) y que supone la mayor defensa de su liderazgo económico, tanto más impresionante cuanto que se ha mantenido durante mucho tiempo. El denodado esfuerzo de los americanos para no permitir que otros les alcancen es la clave para entender los indicadores de convergencia de la economía atlántica. La convergencia-σ que se observa en el gráfico 2.2 desde 1854 hasta 1913 es mucho mayor si eliminamos América del Norte (la serie *N*-15 frente a la *C*-17).

10 Véase Watkins (1963) como trabajo clásico.

En segundo lugar, la experiencia latina fue muy distinta a ambos lados del Atlántico. Ya hemos visto cómo la península ibérica fue muy por detrás del núcleo industrial durante la última etapa del siglo XIX. Si eliminamos los dos extremos, es decir, la mala evolución, por un lado, de España y Portugal, y la buena, por otro lado, de Canadá y Estados Unidos, la convergencia es más rápida (serie *I*-13 del gráfico 2.2) que si sólo eliminamos América del Norte (serie *N*-15 del gráfico 2.2). Mientras tanto, entre *booms* positivos y negativos, Argentina iba aumentando su ventaja en salarios reales sobre España e Italia, las fuentes de donde procedía la gran mayoría de sus inmigrantes. Argentina mejoró su posición también en relación con Gran Bretaña, desde el 76% en 1864 al 94% en 1913, e incluso los salarios fueron superiores en 1888, 1893, 1899, 1900, 1904 y 1912 (un logro hacia el que los argentinos mirarán con nostalgia: Cortes-Conde, 1979). Así, Argentina, y presumiblemente sus vecinos Chile y Uruguay, son la excepción latina a la regla general según la cual los salarios europeos convergían con los del Nuevo Mundo a finales del siglo XIX: el cono sur, partiendo de salarios bajos y recursos abundantes, convergía hacia los niveles más elevados de la industrial Gran Bretaña.

Los precios de los factores

¿Cómo podemos reconciliar el hecho de que dos de las más eminentes figuras de la literatura sobre convergencia histórica, Moses Abramovitz y William Baumol, den tan poca importancia al proceso de convergencia del siglo XIX, con el hecho de que, según los datos sobre salarios reales utilizados aquí, esa convergencia fuera tan clara y notable? Según palabras de Abramovitz, «La tasa de convergencia [...] fue considerable sólo durante el primer cuarto de siglo después de la II Guerra Mundial», y «durante los años de paz relativa anteriores a 1913 [...] el proceso [de convergencia] dejó una impronta muy débil» (1986, 385, 395). Desde luego, Abramovitz y Baumol centraron su atención en el PIB per cápita o por hora de trabajo, mientras que nosotros utilizamos salarios reales ajustados por la PPC. Ya hemos analizado las diferencias entre estas tres medidas de convergencia en el pasado, concluyendo que los salarios reales y otros precios de factores convergen mucho más deprisa que los agregados del PIB. Consideremos ahora tres razones por las que esto es así.

En primer lugar, el PIB por hora de trabajo no es más que la suma de rendimientos por unidad de factor ponderados por la dotación de factor por hora de trabajo. La convergencia en los precios de los factores no implica que todos los precios de los factores del país rico caigan en relación con los del país pobre; algunos aumentan. Supongamos que los países inicialmente ricos son abundantes en tierra y escasos en mano de obra y que los inicialmente pobres son escasos en tierra y abundantes en mano de obra; si la convergencia de precios de los factores implica que los salarios bajos de los países pobres van alcanzando a los de los ricos, también implica que las rentas inicialmente bajas de la tierra de los países ricos se acercan a los niveles más elevados de los países pobres. Lo mismo podemos decir con respecto a las primas de habilidad y escolarización. Así, la teoría sugiere que es más probable que la convergencia de salarios sea más acusada que la del PIB por hora de trabajo, y que aún es más probable que la convergencia de los precios relativos de los factores (por ejemplo, la convergencia de la ratio salarios/rentas) sea aún más pronunciada. Los hechos históricos a partir del *boom* globalizador anterior a la primera guerra mundial parecen apoyar esta teoría.

En segundo lugar, los deflactores del PIB y de los salarios siempre serán distintos. En un mundo en el que la igualación de precios es muy imperfecta, la diferencia puede ser sustancial, especialmente teniendo en cuenta que los trabajadores no especializados dedican una mayor parte de su salario a bienes que son caros de desplazar a nivel internacional (por ejemplo, vivienda y alimentación) que la que dedican los trabajadores de «cuello blanco», los grandes terratenientes o los grandes capitalistas. Esta afirmación es tanto más cierta cuanto más nos alejamos hacia atrás en el tiempo. A finales del siglo XIX, la caída en el coste de los transportes puso a la economía global al borde de la igualación de precios, especialmente en lo que se refiere al mercado del cereal, pero también en el de la mantequilla, el queso y las carnes (véase capítulo 3). La diferencia de precios entre países que más disminuyó fue la correspondiente a los productos alimenticios, manufacturas no terminadas. Por lo tanto, el coste de la vida del trabajador convergió de una manera más notable en los mercados laborales que el deflactor implícito del PIB, hecho que contribuyó a que los salarios reales convergieran más rápidamente que el PIB por hora de trabajo y que la productividad del trabajo.

En tercer lugar, la tasa de participación de la mano de obra puede ser muy distinta si consideramos diferentes países y distintos períodos de tiempo en un entorno de migraciones y de distintas tasas de crecimiento de la población, lo que nos obliga a distinguir entre el índice per cápita y el índice por trabajador. Si las fuerzas de una temprana transición demográfica (caída de la mortalidad infantil pero persistente fertilidad elevada) son más poderosas en los países ricos, causando un crecimiento de la población que supera al crecimiento de la fuerza de trabajo en esos países, entonces la convergencia en términos per cápita será más rápida que la convergencia en términos por trabajador. Si en lugar de esto dominan las fuerzas de las migraciones masivas, la tasa de participación de la mano de obra aumentará en los países ricos que reciben las inmigraciones y disminuirá en los países pobres que son emisores de mano de obra, con lo que la convergencia per cápita será más lenta que la convergencia por trabajador (y por hora de trabajo).

¿Implica alguna de estas consideraciones que los datos referentes a los salarios reales estiman al alza la convergencia del PIB por hora de trabajo? En absoluto, pero lo que sí es cierto es que los datos sobre el PIB por hora de trabajo subestiman la convergencia de salarios reales. Los precios de los factores, la productividad media y la renta per cápita podrían mostrar diferentes propiedades en términos de convergencia. Nosotros nos hemos centrado en los precios de los factores porque pensamos que son mucho más importantes a la hora de originar las reacciones políticas que discutimos más adelante en este libro.

El resto del mundo

La literatura más reciente sobre convergencia subraya la importancia del hecho de que, aunque podemos hablar de convergencia incondicional en la economía atlántica desde la década de 1950, tenemos que recurrir a los modelos de convergencia condicional si extendemos el análisis a los países del Tercer Mundo. Lo mismo podemos decir del siglo XIX: antes de 1914, la convergencia incondicional está limitada a la economía atlántica, tal como hemos definido la muestra. Si utilizamos las estimaciones de Bairoch (1976, tabla 6), no hay evidencia en absoluto de convergencia cuando consideramos Europa central, Europa del sur y países de Europa del

Este, como la zona austro-húngara, Bulgaria, Grecia y Rusia. Y lo mismo es aplicable, aún con más razón, a los casos de China, Egipto, India, Turquía, el resto de Asia y Oriente Medio (Williamson, 1998*a*, 1998*b*).

Este capítulo tiene un objetivo parcial y restringido: motivar un libro que hable de las fuentes de convergencia dentro de la economía atlántica en el período anterior a la primera guerra mundial. Dejamos la cuestión adicional (y quizá más ardua) sobre cuándo y por qué otros países se unieron al club para otro libro.

El final del proceso de convergencia

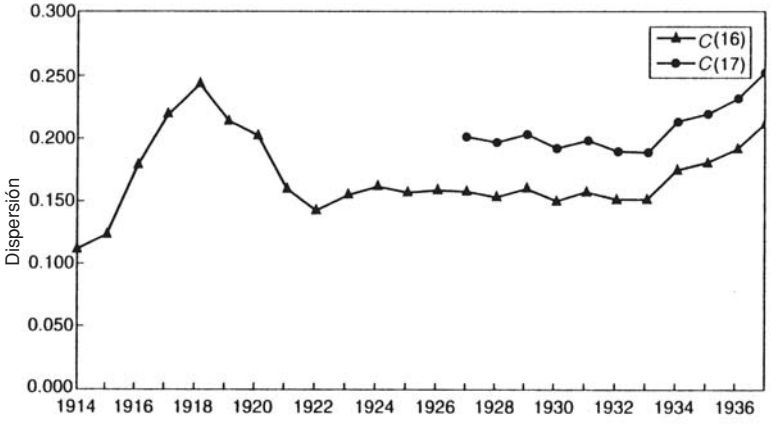
El gran salto de América del Norte hacia el liderazgo industrial después de 1890 seguramente contribuyó por sí solo a ralentizar el proceso de convergencia dentro de la economía atlántica. La zona ya era relativamente rica debido a la abundancia de recursos y a la escasez de mano de obra, pero aún se enriqueció más a causa de la industrialización. Sin embargo, el proceso de convergencia de fin de siglo se detuvo también por otras razones.

Entre 1914 y 1934, la dispersión de salarios reales no disminuyó en absoluto, lo que provocó ese estancamiento en el proceso de convergencia que se había venido dando desde mediados del siglo XIX. A partir de 1934, las brechas existentes entre los salarios reales de los países de la economía atlántica aumentaron en tal medida que todos los indicadores de la (des)integración de los mercados a nivel global volvieron a los niveles de finales de la década de 1870.

Las guerras mundiales y las décadas de entreguerras nos muestran datos que son totalmente incompatibles con ese proceso de convergencia de salarios reales y de niveles de vida que se había iniciado a mediados del siglo XIX en la economía atlántica. Tal como podemos observar en el gráfico 2.4, la convergencia cesó entre 1914 y 1937. Este estancamiento que documentamos aquí muestra unas características totalmente distintas a las que podemos encontrar en *Productivity and American Leadership.* Cuando Baumol y sus colaboradores dibujan el coeficiente de variación (basado en los datos del PIB de Maddison) desde 1913 hasta mediados de la década de 1930, la convergencia continúa su declive de largo plazo iniciado en

GRÁFICO 2.4

DISPERSIÓN DE LOS SALARIOS REALES A NIVEL INTERNACIONAL, 1854-1913



FUENTE: Williamson (1995, tabla A2.1); revisado en O'Rourke y Williamson (1997).

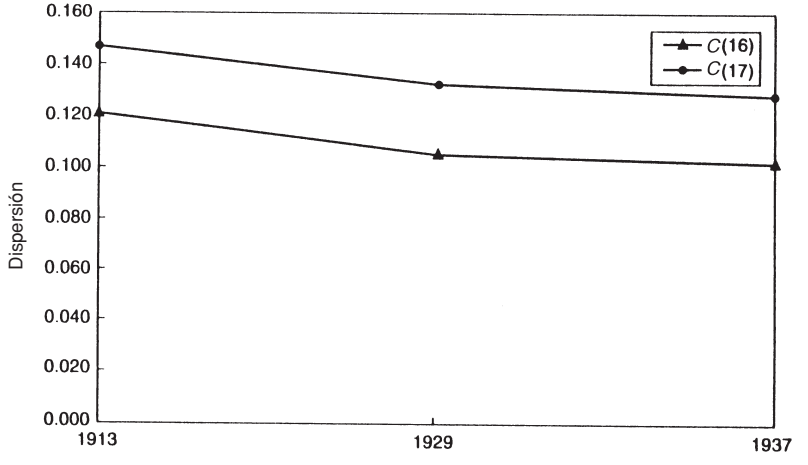
1870.[11] De hecho, aseguran que la convergencia «ha llevado su curso de una manera estable, con la excepción de una breve pero pronunciada caída durante y después de la segunda guerra mundial» (Baumol, Blackman y Wolf, 1989, 92). Los datos sobre salarios reales sugieren lo contrario: la convergencia de largo plazo cesó entre 1914 y 1937. Y el gráfico 2.5 muestra que de los datos del PIB per cápita revisados de Maddison (no disponibles para Abramovitz ni para Baumol y sus colaboradores) también se deduce que el proceso de convergencia se ralentizó de una manera brusca después de 1913 y se detuvo totalmente después de 1929.

Este cese en el proceso de convergencia durante el período de entreguerras no pudo deberse sólo a la Gran Depresión, ya que tampoco existen pruebas de convergencia de salarios reales durante la década de 1920. Además, después de la primera guerra mundial, la tendencia global de la dispersión en los salarios reales estuvo marcada por la evolución de los salarios

11 Abramovitz (1986, tabla 1, 391) obtiene el mismo resultado.

GRÁFICO 2.5

DISPERSIÓN DEL PIB PER CÁPITA INTERNACIONAL, 1914-1937



FUENTE: Maddison (1995).

en Europa, que no tenía nada que ver con la brecha existente en los salarios reales entre Europa y el Nuevo Mundo y que fue tan importante para la convergencia en el período anterior a la primera guerra mundial.

La divergencia de salarios reales apareció después de 1934, continuó durante la segunda guerra mundial y tuvo lugar en todas partes: dentro de Europa, dentro de los países del Nuevo Mundo y entre las dos áreas. Una buena parte de esa divergencia fue originada por el espectacular aumento de los salarios reales en Estados Unidos,[12] pero afectó a todo el mundo. Durante la década fatal de 1935-1945, la divergencia fue tan espectacular que todos los logros obtenidos en materia de convergencia hasta el inicio de la primera guerra mundial habían desaparecido al final de la segunda gran guerra mundial. Hay que advertir también que la divergencia aumentó durante los últimos años de la década de 1930 hasta alcanzar una tasa casi tan grande como durante los años de la contienda. Dado que nuestros

12 Véanse también Abramovitz (1986, 395) y Wolf (1991, 569).

datos sobre salarios reales no tienen en cuenta el desempleo y que las tasas de paro en Estados Unidos en 1934 fueron mayores que en cualquier otro lugar, el aumento de los salarios reales ajustados por el desempleo en ese país a partir de 1934 sería todavía mayor, y también la divergencia.

¿Qué parte de ese estancamiento en la convergencia durante la guerra y el período de entreguerras podemos achacar al colapso internacional en los mercados de factores y de bienes?

La correlación es bastante evidente. Después de la aprobación de las leyes sobre cuotas en la década de 1920, los Estados Unidos no volverán a tener una política de inmigración de puertas abiertas. Argentina, Australia, Brasil y Canadá seguirán su ejemplo. Las migraciones internacionales entre miembros de la economía atlántica y entre países miembros y no miembros pasaron de ser un flujo masivo a un goteo modesto, dejando de ser una cuestión de preocupación pública hasta la década de 1980, cuando países de Asia, África y América Latina, no integrantes de la economía atlántica, comenzaron a enviar emigrantes (legales e ilegales) a la zona en grandes cantidades. Los gobiernos intervinieron en los mercados de capitales restringiendo el movimiento de capitales financieros entre sus fronteras. Esta hostilidad hacia la globalización por parte de dichos mercados también fue puesta de manifiesto en Bretton Woods. El enorme flujo de capitales privados procedente de Europa occidental (capitaneado por el capital británico) hacia América, Europa del Este y las colonias europeas se detuvo y no volvió a recuperarse hasta la década de 1970. Los aranceles, cuotas, acuerdos preferenciales y la intervención de los tipos de cambio eliminaron prácticamente el comercio de bienes, unas medidas proteccionistas que no iban a desaparecer hasta finales de la segunda guerra mundial.

¿Es casual esta correlación? Si podemos demostrar que la convergencia de finales del siglo XIX fue originada principalmente, o al menos significativamente, por las fuerzas de la economía abierta en los mercados de factores y de bienes de la economía atlántica, entonces podremos deducir que la desintegración de dicha zona entre 1914 y 1950 tuvo mucho que ver en el cese de ese proceso de convergencia que había comenzado a mediados del siglo anterior.

Buscando las causas para valorar las consecuencias

De una forma y otra, el resto de este libro trata sobre este tema. ¿Qué forma adoptó la integración global desde mediados del siglo XIX hasta la primera guerra mundial? ¿Cuál fue exactamente el impacto sobre el mercado laboral en la economía atlántica? ¿Produjo la globalización reacciones políticas?

This page intentionally left blank

CAPÍTULO 3
LA REVOLUCIÓN DE LOS TRANSPORTES Y EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN EL MERCADO DE BIENES

El término *globalización* se ha convertido en un vocablo familiar, común en los periódicos, en la televisión y en las conversaciones diarias. Es cierto que hay muchos aspectos novedosos en la globalización de finales del siglo XX y en la economía mundial, pero no debemos cometer el error de pensar que todo es nuevo. Es también cierto que las reuniones del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) supusieron un gran avance durante la etapa de posguerra en materia de recortes de aranceles, pero, desde luego, se lograron similares avances en lo que se refiere al libre comercio entre Waterloo y 1861 (fecha en la que los Estados Unidos aumentaron sus aranceles a causa de la guerra civil) o a finales de la década de 1870 y durante la de 1880 (fecha tras la cual, Francia y Alemania acabaron por adoptar medidas proteccionistas para hacer frente a la entrada de cereal barato procedente del Nuevo Mundo). Además, aunque los costes de transporte han disminuido mucho desde 1945, probablemente aún lo hicieron más durante el siglo XIX cuando los barcos de vapor comenzaron a unir los continentes, los canales eliminaban jornadas entre éstos, y el ferrocarril penetraba en su interior. Aún podemos decir más: es cierto que las exportaciones son una parte creciente del PIB mundial hoy en día, pero es igualmente cierto que, a finales del siglo XIX, esa proporción experimentó un aumento significativo.

En efecto, las similitudes entre la globalización de la economía mundial posterior a la segunda guerra mundial y la anterior a la primera guerra

mundial son mucho más importantes que las diferencias. Como veremos más adelante, la principal diferencia es la siguiente: la integración de los mercados en la economía atlántica después de 1860 fue debida en su totalidad a la caída de los precios del transporte y nada tuvo que ver con que los gobiernos llevaran a cabo una política comercial más liberal. Por el contrario, la integración posterior a 1950 fue debida en su mayor parte (sospechamos) a la apuesta de los gobiernos por una política comercial liberal.

La tabla 3.1 utiliza los datos de Angus Maddison (1991) para documentar la evolución de la tasa de exportaciones sobre el PIB en dieciséis países de la OCDE entre 1870 y 1987. Dicha evolución es acorde con lo que hemos sugerido en el capítulo 2: la tasa media de exportaciones aumentó a finales del siglo XIX (desde el 5,9 % en 1870 hasta el 8,2 % en 1913), disminuyó durante el período de entreguerras (hasta el 5,2 % en 1950, menor aún que la tasa de 1870) y aumentó de nuevo después de la segunda guerra mundial (hasta el 12,8 % en 1987). Estos datos sugieren que, durante la mayor parte del período posterior a 1950, los países se dedicaron a recuperarse de las pérdidas de la «segunda guerra de los Treinta Años» en Europa. De hecho, en Australia, Austria, Suiza y el Reino Unido, las tasas de exportaciones de 1913 no se volvieron a alcanzar hasta 1973.

Es cierto que esta medida de la globalización es demasiado simple. Dividir por el PIB esconde el hecho de que el volumen de exportaciones pudo aumentar mucho más que la tasa de comercio. Además, los verdaderos factores de la globalización podrían verse oscurecidos por el hecho de que los consumidores podrían haber gastado una parte cada vez mayor de su renta en servicios y otros bienes no comercializables a nivel internacional. Bajo esas condiciones, el comercio incluso podría haber caído como porcentaje del PIB si no hubiera habido una bajada brusca en los costes de transporte. De esta forma, incluso una tasas de comercio constantes hubieran sido consistentes con la integración internacional del mercado de bienes.

El volumen de comercio está determinado por muchos más aspectos que la simple integración internacional de los mercados de bienes, tal como podemos deducir a partir del gráfico 3.1. Este gráfico supone un mundo con dos países, el país nacional y el extranjero (con asterisco), y estudia el mercado de un bien que el país nacional importa desde el extranjero. *MM* es la demanda de importaciones del país nacional (esto es,

TABLA 3.1

PORCENTAJES DE COMERCIO, 1870-1987 (EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS COMO PORCENTAJE DEL PIB, A PRECIOS DE 1985)

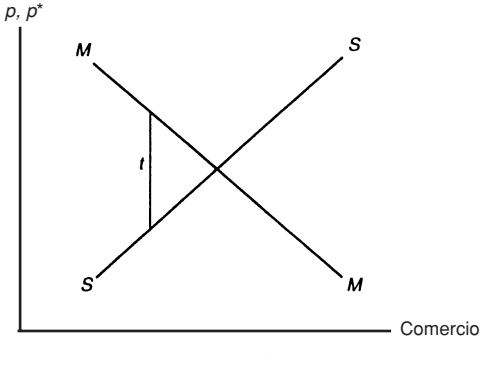
País	*1870*	*1913*	*1950*	*1973*	*1987*
Alemania	7,4	12,2	4,4	17,2	23,7
Australia	6,3	10,9	7,8	9,5	12,4
Austria	9,0	13,9	4,0	12,6	20,0
Bélgica	7,0	17,5	13,4	40,3	52,5
Canadá	12,8	12,9	13,0	19,9	23,8
Dinamarca	6,6	10,1	9,3	18,2	25,8
Estados Unidos	2,8	4,1	3,3	5,8	6,3
Finlandia	10,5	17,0	12,7	20,5	23,0
Francia	3,4	6,0	5,6	11,2	14,3
Italia	3,3	3,6	2,6	9,0	11,5
Japón	0,2	2,1	2,0	6,8	10,6
Holanda	14,6	14,5	10,2	34,1	40,9
Noruega	9,3	14,6	13,5	27,4	34,0
Reino Unido	10,3	14,7	9,5	11,5	15,3
Suecia	8,0	12,0	12,2	23,1	27,0
Suiza	10,4	22,3	9,8	21,3	28,9
TOTAL[a]	5,9	8,2	5,2	10,3	12,8

a Media de los dieciséis países, ponderada por el PIB del país.

FUENTE: Cálculos realizados a partir de los datos de Maddison (1991, tablas F.6, A.2 y A.3 del apéndice).

GRÁFICO 3.1

COMERCIO Y COSTES DE TRANSPORTE



demanda menos oferta) y es una función inversa del precio del mercado nacional *(p). SS* es la oferta de exportaciones del país extranjero (oferta menos demanda), que depende positivamente del precio extranjero *(p*).* En ausencia de costes de transporte y de barreras comerciales, los mercados internacionales del bien estarían perfectamente integrados: el precio se igualaría en el país nacional y en el extranjero y estaría determinado por la intersección de las dos funciones. Los costes de transporte y los aranceles darían origen a una diferencia *(t)* entre el precio de exportación y el de importación: un aumento de los aranceles y de los costes de transporte agrandaría la diferencia, mientras que una disminución de éstos la reduciría. La integración de los mercados de bienes, tal como la hemos definido, estaría representada por una disminución de esa diferencia. La caída de los costes de transporte o de las barreras comerciales disminuiría el precio de importación, aumentaría el de exportación e incrementaría el volumen de comercio. Ésta es la razón de utilizar la tasa de exportaciones sobre el PIB como variable *proxy* para medir la globalización y la integración de los mercados a nivel internacional.

A pesar de todo, el gráfico 3.1 también muestra que el volumen de comercio puede aumentar (disminuir) por razones que no están relacionadas en absoluto con la integración (desintegración) de los mercados. Después de todo, desplazamientos hacia arriba en la demanda de importaciones *(MM)* o en la oferta de exportaciones *(SS)* también pueden conducir a una expansión del comercio. Tales desplazamientos podrían estar originados por diversos factores. Para un país del Nuevo Mundo, estos factores podrían ser los acuerdos sobre fronteras o un rápido cambio tecnológico en el sector de exportaciones, ninguno de los cuales está necesariamente relacionado con la integración internacional de los mercados. También son posibles los desplazamientos de las funciones hacia abajo. Para ese mismo país del Nuevo Mundo, estos cambios podrían ser un rápido cambio tecnológico en el sector de importaciones o un desplazamiento de la demanda hacia bienes no comercializables, ninguno de los cuales, por la misma razón, tiene por qué estar relacionado con la integración de los mercados.

Tampoco el volumen de comercio es una medida muy satisfactoria de la integración internacional de los mercados. Es el coste de trasladar los bienes lo que importa. Este coste tiene dos componentes: el coste de

transporte (que incluye factores tales como los seguros) y el coste que suponen las barreras comerciales (como, por ejemplo, los aranceles). El precio que se transmite a los mercados estará marcado por las variaciones producidas en esos componentes. Nosotros pensamos que es necesario y útil estudiar y documentar la evolución de las barreras comerciales y de los costes de transporte, pero los economistas prefieren analizar el comportamiento de los precios y de las cantidades a la hora de valorar la integración y la globalización. Se han utilizado para esto, al menos, cuatro tipos de tests: la convergencia en niveles absolutos de precios entre pares de mercados, la reducción de la varianza de precios en términos espaciales como medida de dispersión, el incremento de la correlación entre precios en distintos mercados y, por último, el incremento de la varianza del *output* regional, que se dará a medida que la especialización tome cuerpo como consecuencia de la integración de los mercados.

Cada una de estas medidas presenta problemas potenciales. Si los precios que se comparan no se refieren a bienes de idéntica calidad, las diferencias afectarán a la dispersión de precios. La correlación de precios entre mercados no sólo depende del grado de integración de los mercados, sino también de otros factores que afectan a las curvas de oferta y de demanda. La correlación de precios puede ser debida a «*shocks* compartidos», que son hechos que afectan a todos los mercados al mismo tiempo (como, por ejemplo, las crisis industriales, las guerras o las hambrunas) pero que probablemente no tienen nada que ver con la integración de los mercados. Si el comercio tiene su origen en las economías de escala y no tanto en la ventaja comparativa, entonces la integración de los mercados no lleva necesariamente a la especialización de los países en industrias particulares, sino más bien al comercio intraindustrial.

En nuestro trabajo nos hemos centrado en las diferencias de precios entre pares de mercados, teniendo cuidado de asegurarnos de que los productos comparados son idénticos, o al menos muy comparables. No obstante, en este capítulo hablamos de diversos tipos de integración de mercados durante el siglo anterior a la primera guerra mundial. Comenzamos describiendo las claves de las innovaciones en el transporte y los cambios en la política comercial que provocaron esos patrones de integración.

Innovaciones en el transporte y el asombroso declive de los costes del transporte internacional

Con anterioridad a la era del ferrocarril, el transporte era o bien por carretera, o bien por agua, siendo esta última opción la más barata con diferencia. En la segunda mitad del siglo XVIII, las inversiones en las mejoras de los ríos y de los puertos aumentaban rápidamente, y la construcción de canales superaba con creces a las inversiones destinadas a la construcción de barreras de portazgo. Las vías navegables británicas se multiplicaron por cuatro entre 1750 y 1820 (Cameron, 1989, 172) y los canales ofrecían una opción de transporte que era entre un 50 % y un 75 % más barata que el transporte por carretera (Girard, 1966, 223). En el continente europeo, la construcción del canal francés fue todo un acontecimiento y, en esa época, el Congreso de Viena reconocía la libertad de navegación por el Rin (Girard, 1966, 224). En Estados Unidos, la construcción del canal de Erie entre 1817 y 1825 disminuyó los costes de transporte entre Búfalo y la ciudad de Nueva York en un 85 % y redujo el tiempo de viaje de veintiún días a ocho. Los costes entre Baltimore y Cincinnati cayeron un 58 % entre 1821 y 1860, y un 92 % entre Louisville y Nueva Orleans en el mismo período de tiempo. En 1817 se necesitaban cincuenta y dos días para transportar una carga de mercancías desde Cincinnati a Nueva York por barco o por carretera, pero en 1852 sólo seis (Slaughter, 1995, 6). En el sector de los transportes internos en Estados Unidos, la productividad aumentó probablemente un 4,7 % anual durante las cuatro décadas anteriores a la guerra civil (Williamson y Lindert, 1980), y Mathew Salughter estima que las diferencias de precios regionales cayeron desde un 100 % hasta un 10 % (Slaughter, 1995, 13).

En el siglo XIX, los barcos de vapor representaron la contribución más importante a la tecnología del transporte fluvial. En 1807, el *Claremont* hizo su debut en el río Hudson; ya en 1815, un vapor completó un viaje por el Mississippi hasta Louisville; en 1816, los barcos británicos ya navegaban por el Sena hasta París. Durante la primera mitad del siglo, los barcos de vapor se utilizaban principalmente en ríos importantes, en los grandes lagos y en mares interiores como el Báltico y el Mediterráneo. En 1838 se inauguró un servicio regular trasatlántico, pero, hasta 1860, los barcos de vapor transportaban fundamentalmente bienes valiosos, igual que hoy

en día los aviones, tales como pasajeros, correo y alimentos destinados a la gastronomía (Cameron, 1989, 206).[1]

Durante las décadas siguientes, una serie de innovaciones contribuyeron a hacer más eficientes los barcos de vapor: la hélice, el motor compuesto, los cascos de acero, barcos más grandes y un menor tiempo de maniobra en el puerto. Un avance particularmente importante fue la apertura del canal de Suez el 17 de noviembre de 1869. El comercio hacia el Lejano Oriente estaba todavía dominado por la navegación por mar, pero el canal de Suez ayudó a cambiar todo esto (Fletcher, 1958). Sin suficientes estaciones de combustible en la costa, el viaje alrededor de África en buque requería llevar demasiado carbón encima. El motor compuesto redujo las necesidades de fuel, y el canal de Suez hizo posible repostar carbón en Gibraltar, Malta y Port Said, además de acortar a la mitad la distancia entre Londres y Bombay. El canal de Suez no sólo posibilitó que los buques de vapor compitieran por las rutas asiáticas, sino que evitó la navegación de barcos que hubieran tenido que ser remolcados un trayecto de cien millas.

Antes de 1869, la construcción de vapores no había superado en ningún momento a la de barcos de vela en los astilleros británicos; en 1870, el tonelaje de barcos de vela era dos veces el de los barcos de vapor, pero el tonelaje de los barcos de vela ya sólo superó al de los barcos de vapor durante los dos años posteriores a la construcción del canal.

El otro gran avance en el siglo XIX en el ámbito de los transportes fue el ferrocarril. La línea Liverpool-Manchester se abrió en 1830; en el continente, los seguidores más inmediatos fueron Bélgica, Francia y Alemania. La tabla 3.2 indica el espectacular crecimiento en el kilometraje del ferrocarril a finales del siglo XIX, particularmente en Estados Unidos, donde los trenes desempeñarían un papel fundamental en la creación de todo un mercado nacional. De hecho, el ferrocarril fue a los Estados Unidos lo que el programa de mercado único fue a la Unión Europea. Alfred Chandler (1977) ha mostrado cómo el mercado único de Estados Unidos

1 Hasta fechas tan avanzadas como 1874, los barcos de vapor transportaban el 90 % del jengibre, el 90 % de la semilla de amapola, el 90 % del té y el 99 % del cuero de Calcuta a Gran Bretaña, pero sólo el 40 % de los recortes de yute y un tercio del arroz (Fletcher, 1958, 561).

TABLA 3.2
MILLAS RECORRIDAS POR EL FERROCARRIL, 1850-1910

País	*1850*	*1870*	*1890*	*1910*
Alemania	3637	11 729	25 411	36 152
Argentina	—	637	5434	17 381
Australia	—	953	9524	17 429
Austria-Hungría	954	5949	16 489	26 834
Canadá	66	2617	13 368	26 462
China	—	—	80	5092
Estados Unidos	9021	52 922	116 703	249 902
Francia	1714	11 142	22 911	30 643
India	—	4771	16 401	32 099
Italia	265	3825	8163	10 573
Japón	—	—	1139	5130
Méjico	—	215	6037	15350
Reino Unido	6621	15 537	20 073	23 387
Rusia (europea)	310	7098	18059	34 990

FUENTE: Hurd (1975, apéndice 2, 278).

facilitó la creación de las compañías panamericanas, presagiando la fusión europea de los años noventa del siglo XX; y de la misma forma en que Bruselas está hoy en día acaparando poderes para regular la actuación de las compañías en Europa, así fue también la regulación federal a finales del siglo XIX en los Estados Unidos, y por razones similares (McCraw, 1984).

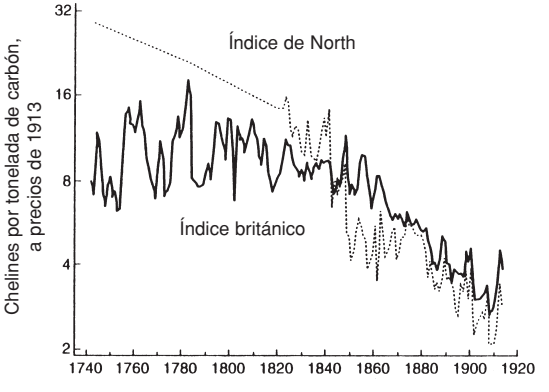
La refrigeración fue otra innovación tecnológica con un gran impacto sobre el comercio. La refrigeración mecánica se desarrolló entre 1834 y 1861, y allá por 1870 ya se estaba transportando ternera congelada desde Estados Unidos a Europa (Mokyr, 1990, 141). En 1876, el primer barco refrigerado, el *Frigorifique*, navegó desde Argentina a Francia transportando ternera congelada. En la década de 1880 ya se exportaba la carne sudamericana, la australiana y la mantequilla de Nueva Zelanda en grandes cantidades hacia Europa (Mokyr, 1990; Ó Grada, 1994*a*, 169). El ferrocarril y los barcos de vapor no sólo facilitaron la competencia en el mercado de cereales, sino que la refrigeración también privó a los granjeros europeos de la protección natural que la distancia proporcionaba a la carne local y a los productos perecederos. Las consecuencias para los agricultores europeos de esta competencia que venía del otro lado del océano serían graves (O'Rourke, 1997*a*; capítulo 6, infra).

¿Cuál fue el impacto de estas innovaciones en los transportes sobre el coste de mover los bienes hacia distintos mercados? El título de este apartado utiliza la palabra *asombroso* deliberadamente, ya que la caída de los costes del transporte a nivel internacional en la segunda mitad del siglo fue enorme y condujo a una nueva era. Cuando los economistas estudian este período, suelen ignorar este hecho y sólo centran su atención en los aranceles y en el comercio. Esto es un error. Resulta que los aranceles en la economía atlántica no cayeron desde la década de 1870 hasta la primera guerra mundial; la globalización que tuvo lugar a finales del siglo XIX no se puede achacar a una política comercial más liberal. Por el contrario, fue la caída en los costes del transporte lo que provocó ese proceso globalizador. De hecho, a medida que los costes del transporte caían, el aumento de los aranceles fue una respuesta defensiva ante la competencia desencadenada por la integración de los mercados: «océanos artificiales» que sustituyen a lo real (Bairoch, 1989, 55-58). De esto hablaremos más adelante.

Podemos observar el impacto de estas mejoras en la productividad sobre los costes de transporte en la economía atlántica en el gráfico 3.2. Lo que llamamos el índice de North (North, 1958) acelera su caída después de la década de 1830, mientras que lo que llamamos el índice británico

GRÁFICO 3.2

ÍNDICES DE TASAS SOBRE LA CARGA DE MERCANCÍAS, 1741-1913



FUENTE: Harley (1988, gráfico 1), tasas nominales deflactadas por el deflactor del PNB del Reino Unido.

(Harley, 1988) permanece bastante estable hasta mediados de siglo, antes de experimentar también una gran caída. El índice de North que indica la tasa sobre la carga de mercancías entre las rutas de exportación americanas cayó más de un 41 % en términos reales entre 1870 y 1910. El índice británico cayó cerca de un 70 %, de nuevo en términos reales, entre 1840 y 1910. Estos dos índices implican un descenso continuado de los costes de transporte en la economía atlántica de alrededor de un 1,5 % anual, o de un total de 45 puntos porcentuales hasta 1913, realmente una gran cifra. Hay otra forma de captar la magnitud real de esta caída. Los informes del Banco Mundial apuntan que los aranceles sobre manufacturas cayeron desde un 40 % a finales de la década de 1940 hasta un 7 % a finales de la década de 1970, una disminución del 33 % en treinta años (Wood, 1994, 173). Aunque espectacular, este regreso al «libre comercio» después de la guerra es, aun así, menor que la caída del 45 % en las barreras comerciales entre 1870 y 1913 debida a las mejoras en los transportes.

Política comercial europea: del mercantilismo al libre comercio

Durante la mayor parte del siglo XIX, los efectos globalizadores de estos avances tecnológicos en el transporte fueron reforzados por una liberalización simultánea en la política comercial, igual que ocurrió a partir de 1950. Podemos fechar este avance hacia la política comercial liberal en la economía atlántica a partir del desmantelamiento de unas severas restricciones que fueron impuestas durante las guerras napoleónicas. Sólo después de cinco décadas podemos decir que comenzó en serio el recorte de esas restricciones. Pero la marcha atrás empezó en la década de 1870 y en la de 1880, momento en que la política comercial comenzó a reaccionar ante el proceso de globalización y muchos países utilizaron los aranceles como una defensa contra la competencia que llegaba con los ferrocarriles, los barcos de vapor y la caída en los costes del transporte. Estudiaremos a fondo estas reacciones ante la globalización en el capítulo 6.

Las guerras que se sucedieron entre 1792 y 1815 acabaron con la fuerte orientación hacia el exterior que había predominado durante la mayor parte de la etapa final del siglo XVIII en Europa. En un artículo ya clásico, François Crouzet (1964) presta atención a los efectos perjudiciales de estas guerras sobre la industria continental. Desde 1807 hasta 1813, el conti-

nente estaba sujeto a un bloqueo marítimo por la Royal Navy británica; muchas industrias se vieron afectadas: la confección de maromas, la construcción de barcos, la de veleros, el refinamiento de azúcar y la industria del lino. La actividad industrial se trasladó de la costa atlántica al interior, y las industrias sustitutivas de la importación tales como los textiles de algodón florecieron gracias a la protección de la competencia británica que ofrecían esas guerras. El aumento de población en las regiones del interior como Alsacia fue parejo a las pérdidas que sufrieron las ciudades costeras como Amsterdam, Burdeos y Marsella. Por supuesto, las industrias continentales que habían prosperado bajo estas circunstancias en tiempos de guerra no eran favorables a promover el libre comercio ni tiempos de paz; de hecho, Crouzet sugiere que la naturaleza de estas industrias de mirar sólo hacia el interior iba a persistir hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XX, lo que ayuda a explicar las actitudes británicas y continentales tan opuestas en materia de protección hasta la década de 1960 (Crouzet, 1964, 588).

Paul Bairoch (1989, 7) ha descrito la política comercial europea después de Waterloo como «un océano de proteccionismo rodeando unas pocas islas de libre comercio». Las prohibiciones a las importaciones de manufacturas fueron bien numerosas en la zona austro-húngara, Francia, Rusia, España y Suecia. En Gran Bretaña, el símbolo del proteccionismo fueron las leyes del cereal *(Corn Laws).* La guerra había protegido la agricultura británica de sus competidores tradicionales (como Prusia) y los terratenientes británicos se aferraron a esas ganancias que les proporcionó la guerra. La ley del cereal de 1815 permitió la importación y el almacenamiento del grano en cualquier momento, pero el trigo importado no podía ser vendido en el mercado interior hasta que el precio interno no alcanzara los 80 chelines (s) por cuarta (Williamson, 1990*b*). Los precios del trigo habían subido hasta 74s y 6 peniques (74s/6d) en 1814, pero en enero de 1816 eran sólo 52s/10d. La ley significaba que los mercados nacionales estuvieron cerrados al grano extranjero durante la mayor parte de los siete años posteriores a 1816.

Gradualmente, después de la guerra, fue creciendo la demanda de liberalización comercial en Gran Bretaña, particularmente bajo la influencia de economistas como David Ricardo. El movimiento preglobalizador se dio tanto en el mercado de bienes como en el de factores. En 1825 se permitió la emigración de trabajadores especializados, una opción que no había estado permitida desde 1719. Una nueva ley sobre los cereales en

1828 eliminó las prohibiciones a las importaciones de grano, reemplazándolas por una escala graduada de aranceles que variaba inversamente con el precio interior. En 1833 de nuevo se produjeron diversas reducciones en los aranceles. Robert Pell permitió la exportación de maquinaria en 1842 (prohibida desde 1774), abolió el impuesto sobre la exportación de la lana y redujo aún más la protección sobre los cereales y otros bienes. Volvió a haber una reducción de los aranceles en 1845. Finalmente, Gran Bretaña dio el salto decisivo hacia el libre comercio con la revocación de las leyes del cereal en 1846. En el capítulo 5 examinamos con detalle las causas y consecuencias de esta histórica evolución en pro de la globalización, pero hacemos notar que 1846 no supuso un cambio de tendencia en la política británica: esa revocación fue precedida por tres décadas en las que ya se habían ido desmantelando gradualmente las restricciones al comercio y a la movilidad de factores. De hecho, los aranceles equivalentes ad valórem sobre el grano cayeron desde un 70 % en 1815-1827 hasta un 50 % en 1828-1841, y hasta un 7 % en el período 1842-1845, *antes* de que se produjera la revocación en 1846 (Williamson, 1990*b*, tabla 1, 128).

El ejemplo británico fue imitado por el resto de Europa, pero mucho más lentamente: «Antes de 1860 sólo una pequeña parte de los países del continente, que representaban un 4 % de la población europea, habían adoptado una política verdaderamente liberal. Éstos eran Holanda, Dinamarca, Portugal y Suiza, a los cuales podemos añadir Suecia y Bélgica (pero sólo a partir de 1856-1857), e incluso estos países mantuvieron algún grado de protección» (Bairoch, 1993, 22). A pesar de la poderosa retórica económica de Ricardo a favor del libre comercio, éste venció los intereses del proteccionismo muy lentamente, al principio sólo en pequeños países, que eran los que más tenían que ganar con el comercio.

La política comercial en el continente y las actitudes ante la globalización cambiaron muy lentamente, pero, cuando lo hicieron, fue de una forma muy repentina. El tratado de Cobden-Chevalier entre Francia y el Reino Unido no fue firmado hasta el 23 de enero de 1860, pero, aunque con retraso, la firma fue precursora de un decisivo cambio hacia el libre comercio en Europa. El tratado abolió todas las prohibiciones a las importaciones francesas, sustituyéndolas por derechos ad valórem que no podían exceder el 30 %. Gran Bretaña redujo los aranceles sobre el vino en más de un 80 %, admitió muchos productos franceses libres de

impuestos y abolió las tasas sobre la exportación del carbón. Y más importante, quizás, fue la cláusula de naciones más favorecidas (NMF) del tratado que establecía el principio de no discriminación como piedra angular de la práctica comercial dentro de Europa. La cláusula estipulaba que cada país aplicaría a los demás cualquiera de las concesiones comerciales otorgadas a terceras partes. Las cláusulas NMF fueron incluidas en los diversos tratados de comercio bilateral que se firmaron en los años posteriores, asegurando que las concesiones bilaterales se generalizarían a todos los países. Francia y Bélgica firmaron un tratado en 1861; en 1862 se firmó el tratado franco-prusiano; Italia ingresó en el «grupo de los tratados Cobden-Chevalier» en 1863 (Bairoch, 1989, 40), Suiza en 1864, Suecia, Noruega, España, Holanda y los pueblos hanseáticos en 1865, y Austria en 1866. Alrededor de 1877, menos de dos décadas después del tratado de Cobden-Chevalier y tres décadas después de la revocación británica, Alemania «se había convertido literalmente en un país de libre comercio» (Bairoch, 1989, 41). Las tasas medias sobre los productos manufacturados habían descendido a un 9 % o un 12 % en el continente europeo, algo que quedaba muy lejano del 50 % que representaban los aranceles británicos y de las numerosas prohibiciones que se habían impuesto en todos los países en la etapa posterior a Waterloo (Bairoch, 1989, tabla 3, 6; tabla 5, 42).

¿Qué explica este estallido de liberalización comercial en el continente después de un compromiso tan prolongado con la autarquía? En particular, ¿por qué se convirtió Francia al libre comercio? Charles Kindleberger argumenta que el papel de las ideas fue crucial: «Manchester y los economistas políticos ingleses convencieron a Gran Bretaña, la cual convenció a Europa» (1975, 51). El hecho de que Napoleón III abrazase el libre comercio al firmar un tratado comercial eludiendo a un Parlamento proteccionista ha sido interpretado por algunos autores como una prueba a favor de esta opinión. «Un grupo de teóricos logró introducir el libre comercio en Francia e, indirectamente, en el resto del continente, en contra de los deseos de la mayoría de quienes estaban encargados de los diferentes sectores económicos. La minoría favorable al libre comercio fue claramente apoyada por Napoleón III, que se había adherido a él durante su larga estancia en Gran Bretaña y que comprendía las implicaciones políticas de este tratado» (Bairoch, 1993, 23).

Otros autores han asegurado que la hegemonía británica fue la responsable del creciente liberalismo a finales del siglo XIX, de la misma forma que la hegemonía de Estados Unidos lo fue del libre comercio a finales del siglo XX. Desde este punto de vista, los poderes económicos dominantes tienen ambos el incentivo y la habilidad de mantener un sistema comercial de apertura. El proteccionismo que hubo en el período intermedio de las dos guerras mundiales se explica en parte por la ausencia de una hegemonía única. A medida que vamos desde un sistema hegemónico centrado en Estados Unidos hacia un mundo multipolar, las implicaciones de esta teoría para principios del próximo siglo son obvias y preocupantes.[2] Esta posición, sin embargo, ha sido hábilmente desacreditada por McKeown (1983), al menos en el contexto de finales del siglo XIX. Probablemente, Gran Bretaña desplegó fuerzas militares en el extranjero, pero no utilizó la diplomacia de los cañoneros para conseguir la apertura de los mercados en la Europa continental. Tampoco utilizó su poder económico para tal fin, ya que su compromiso de libre comercio era absoluto y unilateral. La apertura al libre comercio de Francia y la *Zollverein* no se debieron a la presión británica. Esta última decisión, por ejemplo, fue debida al deseo prusiano de mantener a la proteccionista Austria alejada de la unión aduanera alemana (McKeown, 1983, 87), consolidando así la influencia política prusiana dentro del bloque comercial. El golpe de gracia de McKeown fue plantear la siguiente pregunta: seguramente, Gran Bretaña era tan dominante en 1815 como en 1846 o en 1860, si no más; entonces, ¿por qué Europa no adoptó el libre comercio antes?

Por otro lado, otros autores han puesto el énfasis en los intereses económicos. Kindleberger (1975) argumentó que los intereses creados favorecieron la liberalización en algunos países continentales; por ejemplo, los terratenientes prusianos estuvieron a favor del libre comercio mientras Prusia fue un exportador neto de grano. Más recientemente, Ronald Rogowsky (1989) ha utilizado el teorema de Stolper-Samuelson para construir un poderoso argumento a favor de la política comercial basada en el interés (véase capítulo 6). Otro ejemplo reciente es John Nye (1991), que asegura que la adopción del libre comercio por parte de Francia fue debida en parte al hecho de que la demanda de sus exportaciones era cada vez más elástica y, por lo tanto, los intereses nacionales requerían unos aran-

2 Gilpin (1975), Kindleberger (1973) y Krasner (1976) son sólo tres de entre un gran número de referencias sobre esta materia.

celes menores. En el capítulo 5 ofrecemos una descripción detallada de las fuerzas económicas y políticas que forzaron la liberalización en Gran Bretaña en la década de 1840, desde nuestro punto de vista.

Todo esto, en cuanto a la tendencia globalizadora. Pero ¿qué ocurrió con la marcha atrás que se produjo en la década de 1860 en Estados Unidos? Tal como analizaremos en el capítulo 6, la demanda de protección por parte de las industrias norteñas sustitutivas de las importaciones se había convertido en el asunto central de los debates del Congreso desde que Alexander Hamilton (1791) elaboró a finales del siglo XVIII unos argumentos muy infantiles para la joven América. El fin de las guerras napoleónicas significó que ahora Gran Bretaña estaba libre para inundar los mercados americanos con sus manufacturas baratas, y la revolución de los transportes sirvió para reforzar esos vientos de competencia: los perjuicios infligidos a la industria del norte fueron amortiguados en parte por la imposición de aranceles moderados antes de la guerra civil. La barrera financiera que supuso la contienda indujo al gobierno federal a aumentar los aranceles de una forma sustancial como recurso para obtener rentas, y esos aranceles se mantuvieron en unos elevados niveles hasta mucho después de finalizar la guerra en 1865 con la derrota del Sur, que estaba orientado hacia la exportación y tenía libre comercio. En la Europa continental, el alejamiento del libre comercio podemos fecharlo a finales de la década de 1870 en respuesta a la invasión del cereal barato procedente de América y Rusia. Como resultado, se impusieron de nuevo o incrementaron los aranceles sobre los bienes agrícolas y manufacturados. En el capítulo 6 examinaremos con más detalle si el aumento del proteccionismo realmente anuló el efecto de la disminución en los costes del transporte o solamente lo mitigó. Una vez analizado esto, utilizaremos argumentos similares a los utilizados en el capítulo 5, pero esta vez para explicar el retroceso en el proceso de liberalización en el continente en las últimas décadas del siglo XIX.

Integración del mercado nacional: Los Estados Unidos, Rusia, India y Alemania

Hasta el momento, en este capítulo nos hemos centrado fundamentalmente en las diferencias de precios y en las barreras al comercio entre

mercados nacionales, pero la disminución de los costes del transporte dentro del mercado nacional fue igual de importante, tanto para el desarrollo de las economías nacionales como para el de la economía global. Después de todo, el trigo americano que inundó Europa en las décadas de 1870 y 1880 no provenía de la costa este, sino del medio oeste. Los estados del este en ese período eran importadores netos de cereal y también tuvieron que ajustarse estructuralmente para esa invasión de grano (Williamson, 1974*c*; Harley, 1980). Los costes de transporte que separaban a los productores de grano americano de sus consumidores europeos incluían los costes del ferrocarril dentro de Estados Unidos, así como los costes de la navegación trasatlántica. También las cargas de cereal provenientes de Rusia, India y otras regiones exportadoras eran transportadas por ferrocarril desde el interior de las ciudades hasta los puertos.

A finales del siglo XIX, los costes de transporte entre el medio oeste americano y la costa este cayeron todavía más, si cabe, que los costes del transporte trasatlántico. Basándose en fuentes americanas, el Departamento de Comercio y Exportación británico publicó en 1903 una serie anual de los costes de transporte del comercio de trigo entre Chicago, Nueva York y Liverpool. Costaba 6s/11d una cuarta de trigo por lago y ferrocarril de Chicago a Nueva York en 1868. Utilizando sólo el ferrocarril, el coste era de 10s/2d. Desde Nueva York a Liverpool en barco de vapor el coste era 4s/7,5d.[3] En 1902, estos costes habían caído a 1s/11d, 2s/11d y 11s/5d, respectivamente. Puede que la disminución de los costes trasatlánticos fuera mayor en porcentaje, pero en términos absolutos fueron las mejoras técnicas en los ferrocarriles americanos lo que más influyó en la disminución de las diferencias de precios entre productores y consumidores,[4] y el ejemplo del Departamento de Comercio no tiene en cuenta el significativo coste adicional de llevar el cereal de una granja de Iowa o de Wisconsin al ferrocarril de Chicago (Williamson, 1974*c*, 187-190, 277-284). En cualquier caso, la convergencia de precios regionales dentro de los Estados Unidos fue espectacular. La caída del precio del trigo se extendió entre la ciudad de Nueva York y Iowa desde un 69 % hasta un 19 % en el período 1870-1910, y desde un 52 % hasta un 10 % entre Nueva York y Wisconsin (Williamson, 1974*c*, 259).

---

3 Estos gráficos implican el hecho de que los costes de transporte desde Chicago a Liverpool eran alrededor del 19 % del precio del trigo en Nueva York en 1868.

4 Los datos de Harley (1980) sugieren algo similar.

Mathew Slaughter (1995) ha documentado esa convergencia de precios dentro de los Estados Unidos en un período incluso anterior, los años previos a la guerra entre 1820 y 1860, cuando la aparición de los canales y de los ferrocarriles redujo radicalmente los costes de transporte. Utilizando datos sobre precios de diez bienes (cinco de alimentación y cinco de manufacturas), Slaughter encuentra una prueba contundente a favor de la convergencia de precios entre las distintas regiones. Las ratios de precios convergían hacia la unidad a una tasa del 1 % anual, mientras que las diferencias en precios absolutos convergían hacia cero a una tasa de alrededor de un 4 % al año. Estas tasas de convergencia son comparables a las obtenidas entre 1870 y la primera guerra mundial.

Jacob Metzer (1974) proporciona una prueba similar para Rusia, donde la construcción del ferrocarril comenzó en la segunda mitad de la década de 1860; a partir de 1870 encuentra un claro descenso en las diferencias de precios entre San Petersburgo y Odesa para el trigo y el centeno; las diferencias bilaterales de precios disminuyeron también para una muestra más amplia de nueve mercados entre 1893 y 1913. Simultáneamente a esta convergencia de precios, se producía una creciente dispersión regional en la producción de trigo y centeno a medida que las regiones se especializaban. También documenta Metzer la creciente comercialización de la agricultura rusa. Entre 1878 y 1885, casi el 29 % del cereal producido en la Rusia europea fue transportado al exterior, bien por tren, bien por vía marítima. Esta tasa de exportación, ya grande a principios de la década de 1880, había aumentado a más del 42 % entre 1906 y 1910.

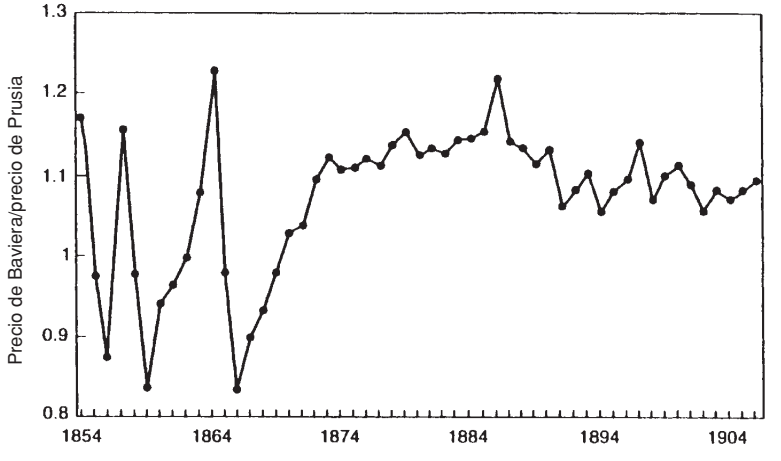
Antes de la introducción del ferrocarril, las diferencias de precios entre las diversas regiones y distritos de la India eran enormes y las hambrunas locales eran algo habitual: «En la década de 1860 los precios del grano en algunos distritos eran ocho veces los de otros lugares» (Hurd, 1975, 265-266). Las cosas comenzaron a cambiar rápidamente después de esa década. Hacia 1910, sólo los Estados Unidos, Rusia y Alemania tenían más kilómetros de ferrocarril que la India. John Hurd (1975) ha aportado datos sobre las predecibles consecuencias sobre los precios del cereal indio a medida que los costes internos de transporte se iban reduciendo hasta un 80 %. El coeficiente de variación de los precios del trigo y del arroz cayó en los diferentes distritos de un 40 % en 1870 a menos de un 20 % en la década anterior a la primera guerra mundial; además, el coeficiente de

variación era consistentemente mayor entre los distritos de la India sin ferrocarril que entre los que sí tenían.

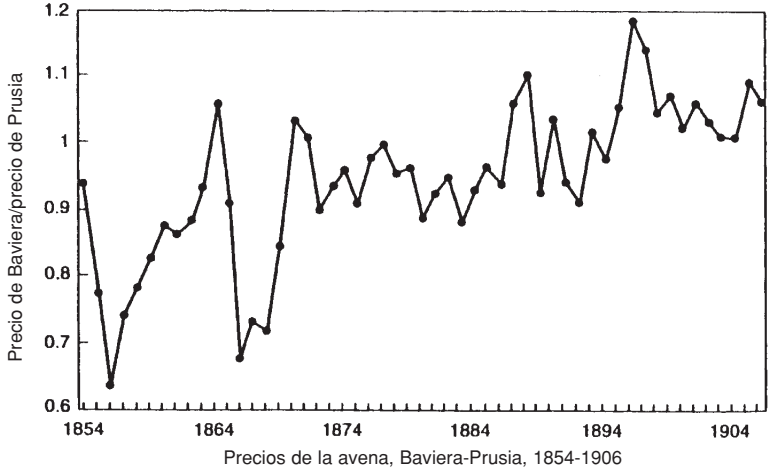
La integración de los mercados aumentó dentro de Alemania tanto más cuanto más eran los países miembros de la *Zollverein* con la adopción de una política de aranceles común. Prusia (1818) y Baviera (1834) fueron

GRÁFICO 3.3

DIFERENCIALES EN LOS PRECIOS DEL GRANO EN ALEMANIA, 1854-1906

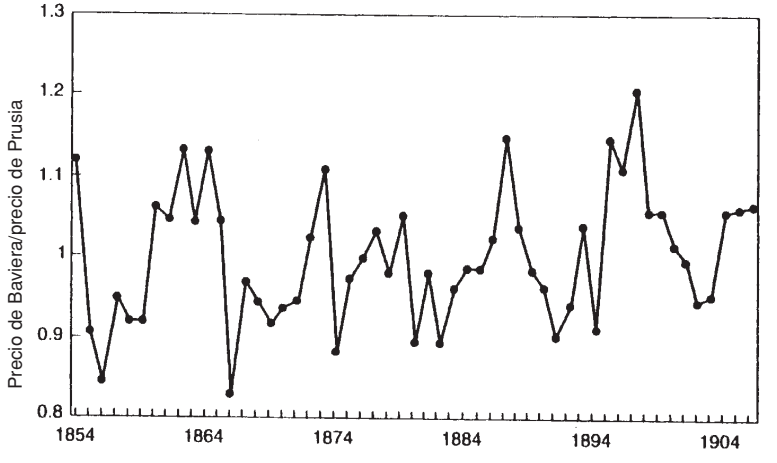


Precios del trigo, Baviera-Prusia, 1854-1906

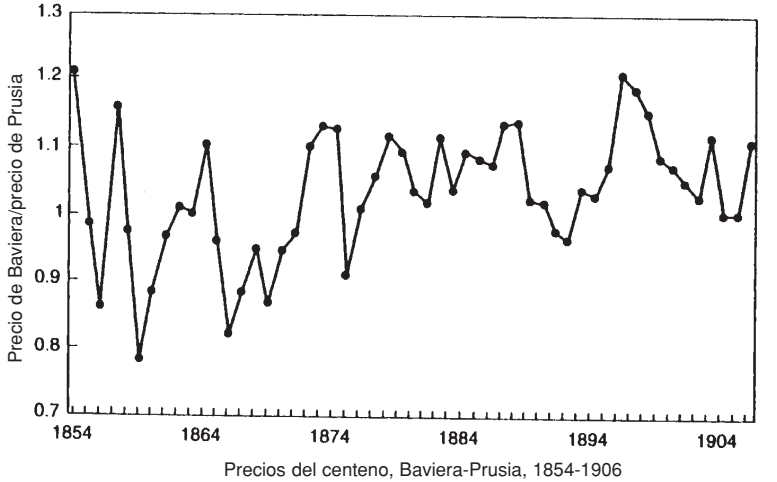


Precios de la avena, Baviera-Prusia, 1854-1906

los mayores y primeros miembros. Hacia 1834, la *Zollverein* incluyó a seis estados alemanes, que suponían el 77,5 % del total de la población alemana en 1850; en 1841 se incluyeron once, que representaban el 86,7 % de la población alemana en 1850. Pero el gráfico 3.3 indica claramente que la integración de los mercados también aumentó sustancialmente dentro de Alemania después de la unión política en 1871: la ratio de los precios del



Precios de la cebada, Baviera-Prusia, 1854-1906



Precios del centeno, Baviera-Prusia, 1854-1906

FUENTE: O'Rourke (1997*a*).

cereal de Baviera con respecto al de Prusia era mucho más volátil antes de 1871 que después y los precios de la avena y del centeno estaban cercanos a la paridad hacia mediados de la década de 1870. Fuerzas similares a éstas funcionaban también en otros países europeos, tal como Betrand Roehner (1994) ha demostrado para los mercados del trigo francés.

La clave es que la evolución de la economía global tenía que competir con el aumento de la integración de grandes mercados internos. Una literatura anterior, que nos hacía pensar en términos estáticos, lo habría llamado creación del comercio para la globalización e integración de los mercados internos mediante la diversificación comercial. Lo que ocurrió a finales del siglo XIX fue que tanto los mercados nacionales como los internacionales comenzaron un proceso de integración, ambos por las mismas razones, fundamentalmente. Si la integración de los mercados internos fue más rápida, se debió a que los costes de transporte cayeron de una forma más acusada allí donde se produjo el fenómeno y a que no subieron los aranceles para compensar esa caída.

Costes de transporte, aranceles y convergencia de precios en la economía atlántica

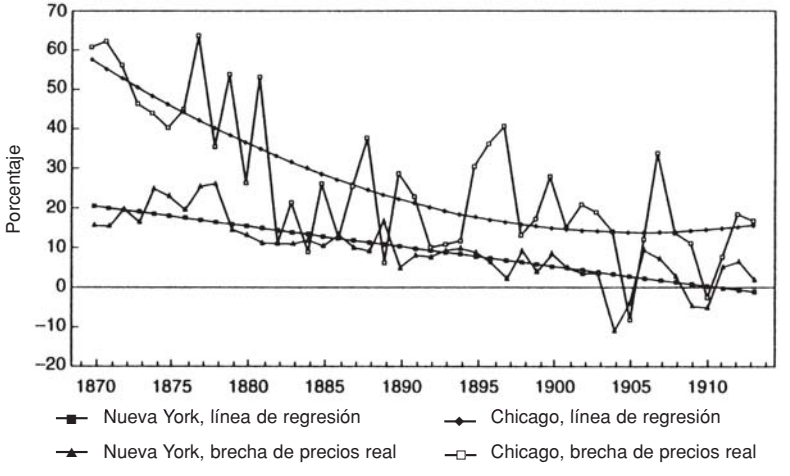
¿Cuál fue el impacto de esas variaciones en los costes de transporte y en los aranceles sobre las diferencias de precios trasatlánticos a finales del siglo XIX? ¿Se produjo una convergencia de precios significativa entre los mercados nacionales? Efectivamente, sí, incluso aunque el aumento de los aranceles después de la década de 1870 y de 1880 tuviera como objetivo anular la gran caída de los costes del transporte.[5]

Las estimaciones basadas en los datos anuales de Harley (1980) muestran que los precios del trigo en Liverpool eran superiores a los de Chicago en un 57,6 % en 1870, un 17,8 % en 1895, y un 15,6 % en 1913. Disminuyeron las diferencias existentes entre los precios de Liverpool y Nueva York y entre los de Nueva York y Chicago (gráfico 3.4), lo cual es consistente con la evidencia de las tasas sobre la carga de las mercancías aporta-

5 Esta sección se basa fundamentalmente en O'Rourke y Williamson (1994).

GRÁFICO 3.4

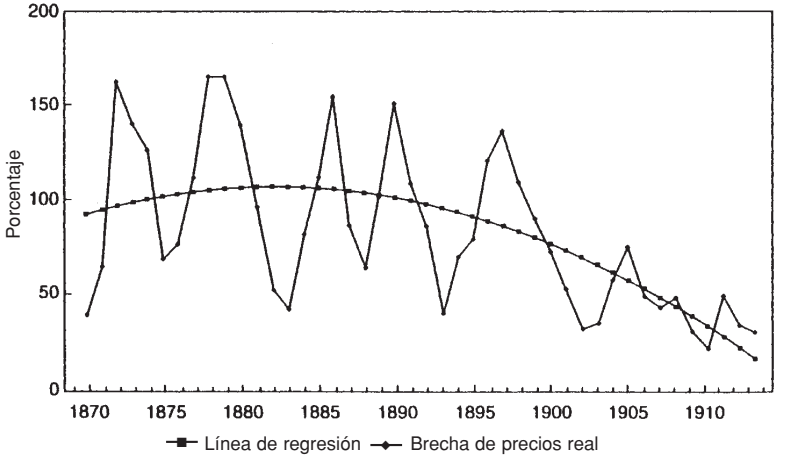
DIFERENCIALES EN LOS PRECIOS DEL TRIGO: PRECIOS EN GRAN BRETAÑA-PRECIOS EN EE. UU.



FUENTE: Datos tomados de O'Rourke y Williamson (1994).

GRÁFICO 3.5

DIFERENCIALES EN LOS PRECIOS DE LA CARNE: PRECIOS EN GRAN BRETAÑA-PRECIOS EN EE. UU.



FUENTE: Datos tomados de O'Rourke y Williamson (1994).

da antes. Además, estas apreciaciones subestiman el verdadero tamaño de la convergencia en precios, porque no tienen en cuenta la gran disminución en las diferencias de precios entre las granjas del medio oeste y los mercados de Chicago.

¿Se repitió esta experiencia para otros productos, aparte del trigo en el caso angloamericano? El segundo bien alimenticio más comercializable era la carne y las grasas animales, como por ejemplo, ternera, cerdo, cordero y mantequilla. En el gráfico 3.5 se muestran las diferencias de precio entre Londres y Cincinnati para el beicon. Aunque no hubo convergencia en la década de 1870, la hubo después de 1879-1880. De hecho, la convergencia de precios después de 1895 fue incluso más acusada para la carne que para el trigo: las diferencias de precios eran de un 92,5 % en 1870, más de un 100 % en 1880, de 92,3 % en 1895 y de 17,9 % en 1913.[6] Este retraso en el proceso de convergencia para el caso de la carne, la mantequilla y el queso tiene una explicación bien simple: eran precisos los avances en la refrigeración que surgieron hacia finales de siglo.

También hay disponibles datos sobre diferencias de precios angloamericanos para otros productos no agrícolas (O'Rourke y Williamson, 1994). La diferencia de precios entre Boston y Manchester para el caso del algodón cayó desde un 13,7 % en 1870 hasta un 3,6 % en 1913; para el caso del hierro, la diferencia de precios entre Filadelfia y Londres cayó de un 75 % a un 20,6 %, mientras que para el lingote de hierro cayó del 85,2 % al 19,3 %, y para el cobre, del 32,7 % a casi cero; la diferencia de precios entre Boston y Londres en el caso del cuero disminuyó del 27,7 % al 8,7 %, y en el caso de la lana, del 59,1 % al 27,9 %. Existen también datos sobre convergencia de precios para el caso del carbón, del estaño y del café.[7]

Los costes internacionales del transporte también disminuyeron dentro de Europa. O'Rourke y Williamson (1995*a*) aportan datos para el caso

---

6 Harley (1992c) también concluye que existe convergencia de precios de la carne a nivel trasatlántico.

7 El azúcar fue la única excepción a la convergencia de precios como regla general. También debemos señalar, sin embargo, que la disminución en las diferencias en el precio del algodón como materia prima fue muy modesta.

anglosueco. Para los vegetales, la diferencia de precios disminuyó del 55 % (superiores en Gran Bretaña) en 1870 al 18 % en 1910; la de productos animales cayó del 40 % (superiores en Gran Bretaña) a casi cero; y para los productos silvícolas, del 145 % (superiores en Gran Bretaña) a poco más del 70 %. Sin embargo, la convergencia de precios en las manufacturas fue moderada debido a que el mercado sueco tenía barreras arancelarias para productos tales como la harina de trigo y el hilo de algodón.[8]

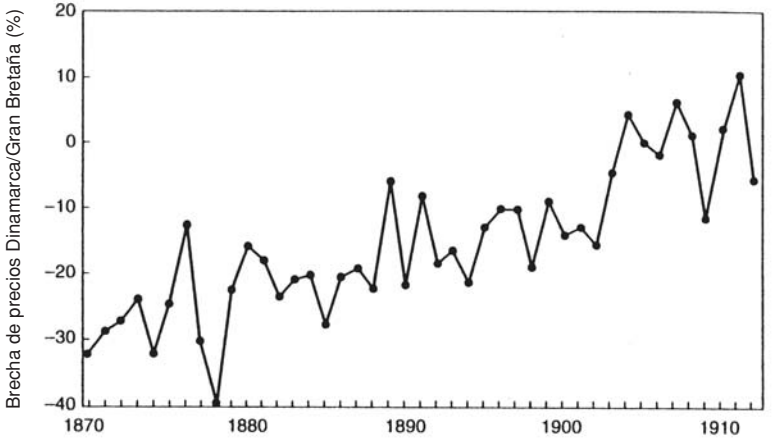
O'Rourke (1997*a*) ha estudiado la convergencia de precios del cereal a nivel internacional para una muestra de países más amplia. El gráfico 3.6 muestra una fuerte convergencia en los precios de la avena y la cebada para el caso angloescandinavo, bienes que eran importados por Gran Bretaña y exportados por Escandinavia. Dinamarca tenía libre comercio durante todo este período, por lo que se podría esperar una convergencia de precios con Estados Unidos igual a la de Gran Bretaña. En el gráfico 3.7 podemos observar, efectivamente, una convergencia en los precios del cereal entre Dinamarca y EE. UU., aunque es bastante más débil que la del caso angloamericano (gráfico 3.8): la diferencia de precios entre Dinamarca y EE. UU. para el caso de la cebada de hecho aumentó. Esto no indica una ausencia de integración en los mercados: más bien, ilustra los peligros de comparar ingenuamente precios entre mercados sin tener en cuenta el espacio. Durante el período de estudio, la disminución de los costes del transporte aumentaba los precios del cereal americano y danés en relación con los británicos, dando la impresión errónea de que no se produjo una integración significativa entre los mercados danés y americano, especialmente para el caso de la cebada (que Dinamarca exportaba). Por último, el fenómeno de la convergencia de precios llegó hasta Ucrania. La diferencia en los precios del trigo entre Odesa y Liverpool de alrededor del 40 % en 1870 se había prácticamente eliminado hacia 1906 (O'Rourke, 1997*a*), y un trabajo reciente de Barry Goodwin y Thomas Grennes (1998) utiliza series temporales econométricas para demostrar que los mercados de Liverpool y de Odesa estaban, si cabe, más integrados que los de Inglaterra y Nueva York.

---

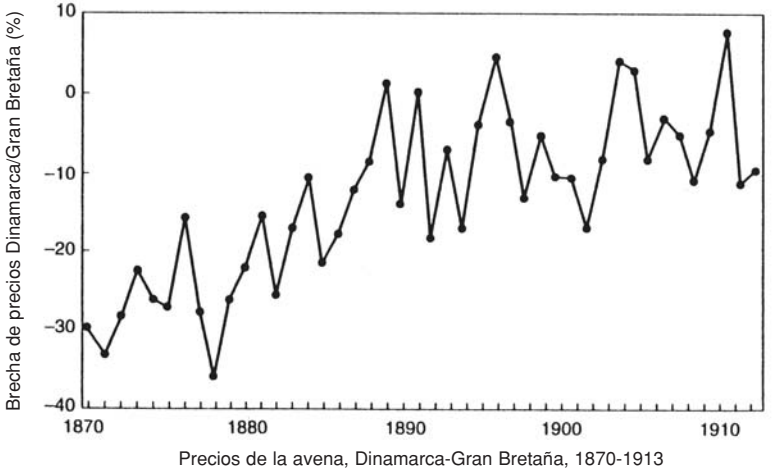
8 De forma sorprendente, no existen pruebas de convergencia de precios para las industrias orientadas a la exportación suecas, tales como el hierro y la chatarra. No tenemos explicación para esta anomalía, aunque Marvin McInnis (1993) ya ha advertido de los problemas de comparabilidad que rodean a los precios de la chatarra en los mercados internacionales durante la época.

GRÁFICO 3.6

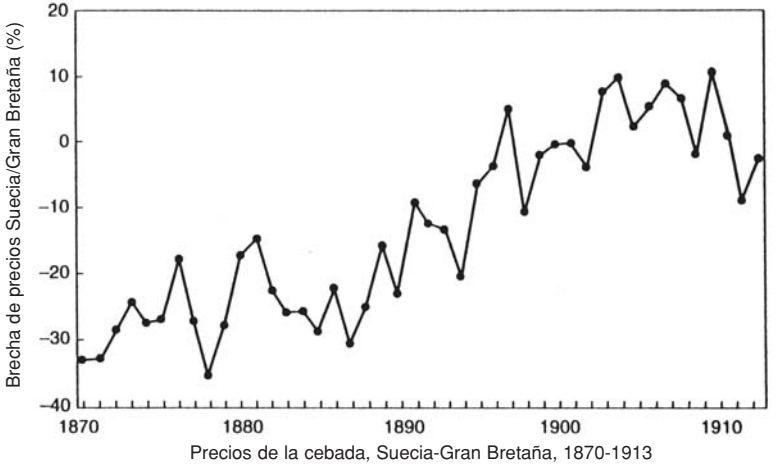
DIFERENCIAS ENTRE EL PRECIO DEL GRANO EN INGLATERRA Y EN ESCANDINAVIA



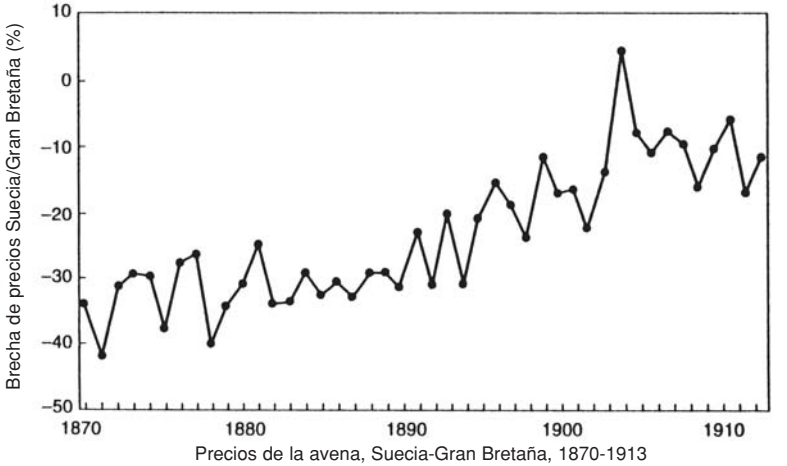
Precios de la cebada, Dinamarca-Gran Bretaña, 1870-1913



Precios de la avena, Dinamarca-Gran Bretaña, 1870-1913



Precios de la cebada, Suecia-Gran Bretaña, 1870-1913



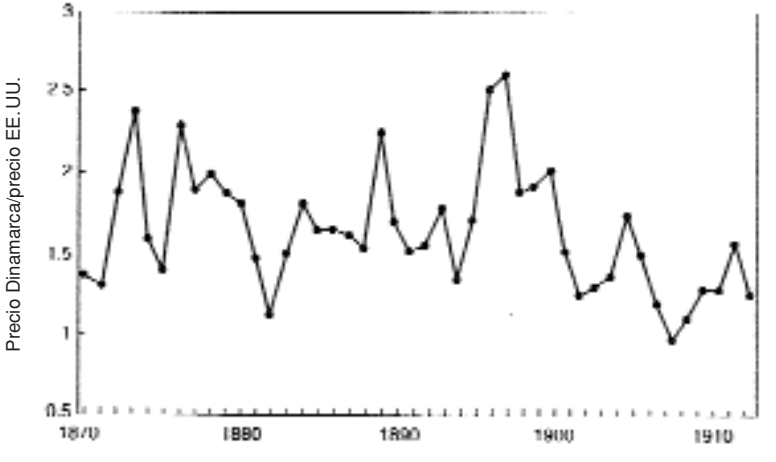
Precios de la avena, Suecia-Gran Bretaña, 1870-1913

FUENTE: O'Rourke (1997*a*).

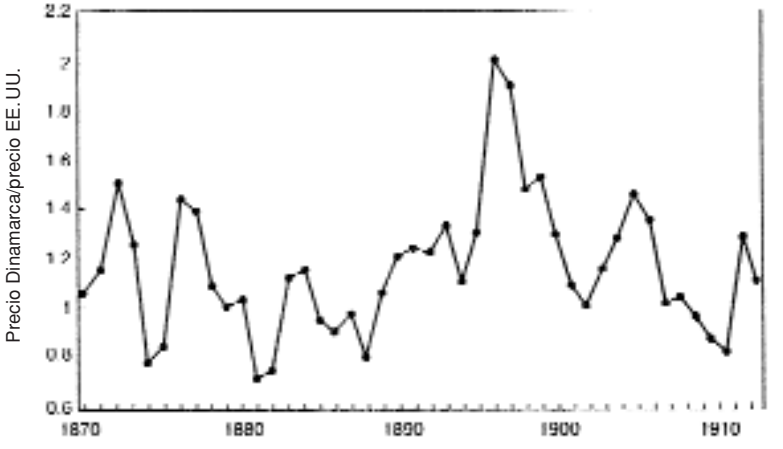
GRÁFICO 3.7

DIFERENCIAS EN EL PRECIO DEL GRANO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y DINAMARCA, 1870-1913

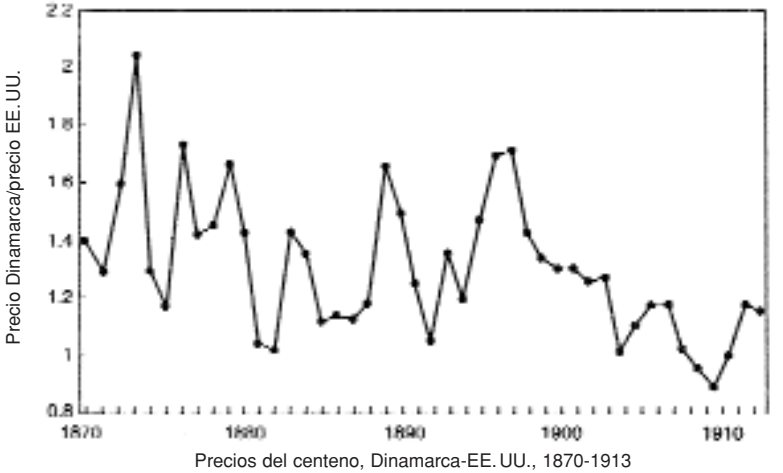
Precios del trigo, Dinamarca-EE.UU., 1870-1913



Precios de la avena, Dinamarca-EE.UU., 1870-1913



Precios de la cebada, Dinamarca-EE. UU., 1870-1913

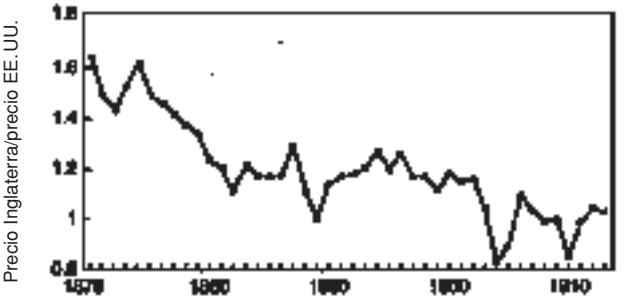


Precios del centeno, Dinamarca-EE. UU., 1870-1913

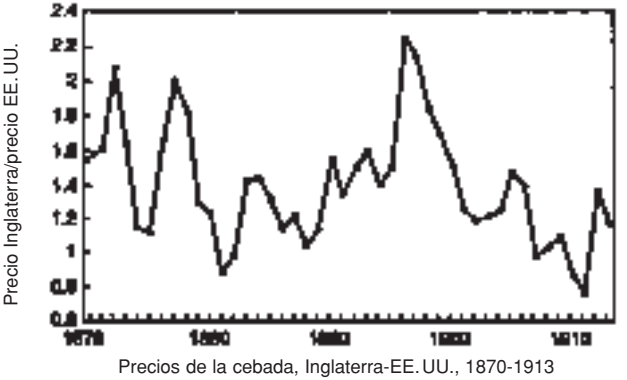
FUENTE: O'Rourke (1997*a*).

GRÁFICO 3.8

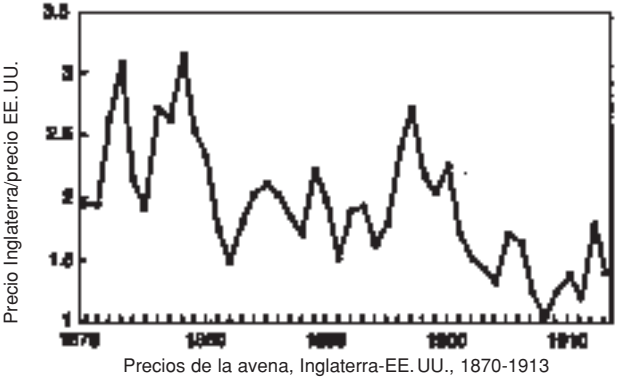
DIFERENCIAS EN EL PRECIO DEL GRANO ENTRE INGLATERRA Y ESTADOS UNIDOS, 1870-1913



Precios del trigo, Inglaterra-EE. UU., 1870-1913



Precios de la cebada, Inglaterra-EE. UU., 1870-1913



Precios de la avena, Inglaterra-EE. UU., 1870-1913

FUENTE Y NOTA: O'Rourke (1997*a*). Los datos están tomados de una fuente alternativa a la utilizada en el gráfico 3.4.

Asia y la economía mundial: adiós a la tiranía de la distancia

¿Qué ocurrió en el resto del mundo? ¿Qué sucedió en esa parte de la periferia más distante del corazón de la economía atlántica, Asia? En un libro titulado *La tiranía de la distancia* (*The Tyranny of Distance,* 1966), Geoffrey Blainey mostraba cómo la distancia influía en la historia de Australia. La distancia tuvo el mismo efecto en el resto de Asia hasta finales del siglo XIX, aislando Asia de Europa, donde la revolución industrial estaba desarrollándose. A finales del siglo XIX, las innovaciones en el transporte acabaron con todo eso.[9]

Ya hemos visto que hubo una espectacular convergencia de precios dentro de la India a medida que la red ferroviaria aumentaba, multiplicándose por más de seis entre 1870 y 1910 (Hurd, 1975, 266). La disminución de los costes del transporte desde el interior a los puertos y desde los puertos a Europa también aseguró la integración de las economías asiáticas en los mercados mundiales. Las diferencias de precios entre Gran Bretaña y Asia disminuyeron debido al canal de Suez, al paso de la navegación a vela a la navegación a vapor y a otros avances técnicos en los viajes de grandes distancias por mar. La brecha en los precios del algodón entre Liverpool y Bombay cayeron del 57 % en 1873 al 20 % en 1913, y la diferencia en los precios del yute entre Londres y Calcuta se redujeron del 35 % al 4 % (Collins, 1996, tabla 4). Lo mismo sucedía incluso en las zonas más orientales, incluyendo Birmania y Java. Las tasas sobre la carga de azúcar entre Java y Amsterdam cayeron un 50-60 % entre 1870 y la primera guerra mundial (Yasuba, 1978, gráfico 2). Y cayeron alrededor de un 65 % en el caso del arroz entre Birmania y Gran Bretaña (Yasuba, 1978, gráfico 2). De hecho, la diferencia de precios en el caso del arroz entre Londres y Rangún cayó del 93 % al 26 % en las cuatro décadas anteriores a 1913 (Collins, 1996, tabla 4). Todo esto tuvo un gran impacto en la creación de un mercado asiático para el trigo y el arroz, y aún mayor en la creación de un mercado verdaderamente global para el cereal (Latham y Neal, 1983; Brandt, 1985, 1993; Kang y Cha, 1996).

---

9 La aparición del canal de Suez y las innovaciones reductoras de precios en el transporte marítimo anterior a 1914 no liberó por completo a Asia de la tiranía de la distancia. Radelet, Sachs y Lee (1997) han demostrado que la evolución del crecimiento, incluso a finales del siglo XX, se ve afectada por el hecho de si un país no tiene acceso al mar, por la longitud de sus costas y por su distancia de Tokio, Nueva York y Europa.

China y Japón también participaron en este proceso. Las tasas sobre la carga de carbón (en relación con su precio de exportación) entre Nagasaki y Shanghái cayeron un 76 % entre 1880 y 1910, y se ha estimado que la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores en las rutas de mercancías de Japón fue de un 2,5 % al año en los treinta años entre 1879 y 1909 (Yasuba, 1978, tablas 1 y 5).

Esta convergencia de precios originó un *boom* comercial entre 1870 y 1913 en Asia, igual que sucedió en la economía atlántica. Las tasas de exportación sobre el PIB (a precios constantes, Maddison, 1995, 190, 237) casi se doblaron en la India (de un 3 a un 5,7 %), se multiplicaron por más de dos en Indonesia (de un 1 a un 2,2 %) y por más de tres en Tailandia (de un 2,1 a un 6,7 %). Pero el «*shock* de globalización» más importante de Asia en el siglo XIX no tuvo nada que ver con la revolución de los transportes. Bajo el poder de persuasión de los cañoneros americanos, Japón pasó de ser una autarquía virtual a una economía con libre comercio en 1858. Es difícil poder imaginar un cambio tan profundo de una política comercial autárquica a otra totalmente aperturista, incluso bajo los estándares del «milagro asiático» de finales del siglo XIX, basado en las exportaciones y en la apertura (IBRD, 1995; ADB, 1997). En los cincuenta años siguientes, el comercio exterior japonés se multiplicó por setenta, de casi cero a un 7 % de la renta nacional (Huber, 1971). Los precios de los bienes exportables (intensivos en mano de obra) se elevaron hasta los niveles de los mercados mundiales; los precios de los productos importables (intensivos en recursos naturales y en maquinaria) disminuyeron también hasta los niveles del resto del mundo. Un investigador ha estimado que el comercio de Japón se multiplicó por 3,5 entre 1858 y los primeros años de la década de 1870 (Huber, 1971); otro opina que el aumento fue todavía mayor: se multiplicó por 4,9 entre 1857 y 1875 (Yasuba, 1996, 548). Sea cual sea la estimación que aceptemos, la combinación de la caída en los costes de transporte y el rotundo cambio hacia el libre comercio originó unas fuerzas globalizadoras muy potentes en Japón. Otros países asiáticos siguieron esta política liberal, la mayoría de ellos forzados a hacerlo por la dominación colonial o por el poder de persuasión de los cañoneros. China firmó un tratado en 1842, abriendo sus puertos al comercio y adoptando un límite en los aranceles de un 5 % ad valórem. Tailandia adoptó un límite de un 3 % ad valórem en 1855. Corea se libró

de su título de «reino ermitaño» alrededor de la misma época, integrándose con Japón mucho antes de que su estatus colonial fuera formalizado en 1910. India siguió el camino de Gran Bretaña hacia el libre comercio en 1846, e Indonesia imitó el liberalismo danés. En resumen, la brusca disminución de los costes de transporte en Asia no tuvo que competir con subidas de aranceles, como ocurrió en Europa y en Estados Unidos. El compromiso de Asia con la globalización comenzó hace ya más de un siglo.

Conclusiones

En este capítulo hemos aportado datos a favor de un impresionante aumento en la integración de los mercados en la economía atlántica a finales del siglo XIX. La caída brusca en los costes de transporte acercó los lejanos mercados nacionales, tan separados por la distancia hasta entonces. Floreció el comercio internacional e intercontinental, aumentó la especialización en las regiones y en los distintos países y los antes autosuficientes campesinos rusos, granjeros de Kansas y artesanos de Japón fueron forzados a sumergirse de lleno en la economía mundial. La mayor parte del resto de este libro se dedica a estudiar las implicaciones políticas y económicas de este enorme *shock* de globalización.

Página en blanco a propósito

CAPÍTULO 4
¿TENÍAN RAZÓN HECKSCHER Y OHLIN?

El espectacular descenso en los costes de transporte que tuvo lugar a finales del siglo XIX condujo a una expansión del comercio y a una convergencia de precios en diversos países. Poco después de la primera guerra mundial, dos economistas suecos estudiaron este hecho y llegaron a la conclusión de que la revolución en los transportes tuvo también otras consecuencias más sutiles. Eli Heckscher, estudioso de la historia económica, y Bertil Ohlin, un joven investigador de la teoría del comercio, aseguraron que la convergencia de precios tuvo efectos muy importantes sobre la distribución de la renta tanto en el Viejo como en el Nuevo Mundo: sus argumentos se basaban en que la convergencia en los precios de los bienes llevaba consigo una convergencia en los precios de los factores. Comenzaron estudiando los determinantes de la especialización y del comercio:

> Australia tiene poca población y una oferta de tierra abundante, gran parte de la cual no es muy fértil. En consecuencia, la tierra es barata y los salarios son elevados, en comparación con gran parte del resto de países. Según esto, parece entonces que lo más rentable sería producir bienes que requieran mayor proporción de tierra poco fértil y menor proporción de mano de obra. Éste es el caso, por ejemplo, de la producción de lana [...]. De la misma forma, las regiones mejor dotadas de capital y de mano de obra técnicamente cualificada se especializarán en la producción industrial [...]. Las ventas de una región a otra consistirán en bienes intensivos en aquellos factores en los que esa región esté mejor dotada y cuyos precios, consecuentemente, sean bajos [...]. En resumen, se importan los bienes que requieren grandes cantidades de factores escasos y se exportan aquellos bienes que son intensivos en factores relativamente abundantes [...]. Australia cambia lana y trigo por productos industriales, ya que los primeros requieren mucha tierra y poco trabajo, y los bienes industriales, lo contrario. Podemos decir, entonces, que la tierra australiana se intercambia por el trabajo europeo (Ohlin, 1924, en Flam y Flanders, 1991, 90).

Estos dos autores sostenían que el nivel de integración comercial ayudaba a determinar los precios de los factores en ambas regiones:

> Si, por ejemplo, Australia produjera sus propios productos industriales en lugar de importarlos desde Europa o América a cambio de productos agrícolas, entonces, por un lado, la demanda de trabajo sería mayor y los salarios aumentarían y, por otro lado, la demanda de tierra y, en consecuencia, la renta asociada, sería menor que la actual. Al mismo tiempo, en Europa la escasez de tierra sería mayor y la de trabajo menor que en la actualidad si los países de Europa se vieran obligados a producir productos agrícolas en lugar de comprarlos al exterior. Por tanto, el comercio hace aumentar el precio de la tierra en Australia y disminuirlo en Europa, mientras que los salarios tienden a disminuir en Australia y a aumentar en Europa. En otras palabras, la tendencia es una equiparación de los precios de los factores productivos (Ohlin, 1924, en Flam y Flanders, 1991, 91-92).

Aunque Ohlin hablaba de convergencia en los precios de los factores, esta afirmación marca el nacimiento del enfoque sobre las proporciones de los factores y del teorema sobre igualación de precios que sigue dominando la teoría del comercio en la actualidad.[1] Estos asuntos son materia de debate público, tal como lo atestigua la controversia que aún existe sobre las causas del aumento de las desigualdades dentro de la OCDE. ¿Está conduciendo la integración de los mercados de bienes entre el Norte industrializado y el Sur en vías de desarrollo hacia una desigualdad salarial en los países ricos y abundantes en mano de obra especializada a base de forzar a la baja los precios de los bienes intensivos en mano de obra no especializada, que se pueden producir de forma más eficiente en el Tercer Mundo? ¿Está conduciendo esta integración hacia una desigualdad salarial en el Tercer Mundo? Adrian Wood (1994) ha reforzado el argumento de Heckscher-Ohlin, aunque otros autores disienten (por ejemplo, Lawrence y Slaughter, 1993; Krugman y Lawrence, 1994). Dada la intensidad del debate actual, que trataremos más ampliamente en el capítulo 9, es obvia la relevancia de preguntarnos si la disminución de

1 El teorema de igualación de los precios de los factores (IPF) establece que, en equilibrio, dadas unas hipótesis restrictivas de partida, los precios de los factores serán iguales en los distintos países. Desde luego, ese tipo de equilibrios no se dan en la realidad. En este capítulo no tratamos de verificar el teorema IPF (que está relacionado con resultados de equilibrio), sino la intuición menos restrictiva de que la convergencia en los precios de los bienes induce la de los precios de los factores (que está relacionada con un proceso), hipótesis propuesta por Heckscher y Ohlin. Véase Leamer (1995) sobre la distinción entre proceso y resultados y el apéndice de este libro.

los precios del transporte tuvo un impacto significativo sobre la distribución de la renta a finales del siglo XIX, período que motivó el estudio de Heckscher y Ohlin.

También hay buenas razones para que los políticos científicos estén interesados por esta cuestión. La entrada de cereal barato en Europa procedente de América y de Ucrania ha proporcionado a los teóricos de la política un ejemplo canónico de una perturbación común que afecta a muchos países pero que produce diferentes respuestas políticas en cada uno de ellos. (En el capítulo 6 se estudian las reacciones políticas con más detalle.) En los trabajos de autores como Gourevitch (1986) y Rogowski (1989) está implícita la hipótesis de que esa afluencia de cereal barato realmente afectó a la distribución de la renta, perjudicando a los terratenientes europeos, tal como predijo Ohlin. De hecho, Rogowski pasa a construir una teoría de amplio alcance sobre la formación de coaliciones políticas en los dos últimos siglos basada en el enfoque de Heckscher-Ohlin sobre la teoría del comercio. De nuevo surge la cuestión: ¿tuvo la integración en los mercados de bienes a finales del siglo XIX las implicaciones esperadas por Rogowski y otros autores sobre los precios de los factores y la distribución de la renta?

Es decir, ¿tenían razón Heckscher y Ohlin?

La distribución de la renta en la economía atlántica a finales del siglo XIX

En primer lugar, debemos estudiar y aportar datos sobre el comportamiento de los precios de los factores tanto en el Viejo como en el Nuevo Mundo a finales del siglo XIX. ¿Podemos decir que los grandes ganadores fueron la tierra del Nuevo Mundo y el trabajo europeo, mientras que los grandes perdedores fueron la tierra del viejo continente y el trabajo del Nuevo Mundo? ¿Fueron lo suficientemente fuertes los argumentos de Heckscher y Ohlin como para dejar su huella en la historia del siglo XIX? Después de todo, estas predicciones surgen de una teoría sobre el comercio estática que supone que la integración de los mercados de bienes fue el único *shock* que afectó a la economía mundial durante esa época. Nada más lejos de la verdad. Este período de tiempo se caracterizó por un pro-

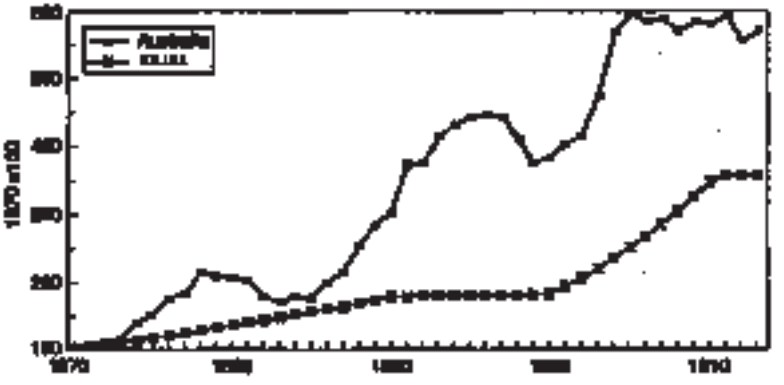
ceso de industrialización espectacular, un gran cambio tecnológico y varias revoluciones demográficas, hechos que también tuvieron su impacto sobre los salarios reales, las rentas de la tierra y la distribución de la renta. En particular, el crecimiento económico supuso un rápido aumento de los salarios en lo que hoy es la OCDE: el trabajo americano (y australiano) ciertamente no se vio perjudicado en términos absolutos. En un mundo en expansión como éste, las predicciones de Heckscher y Ohlin son ilógicas: la integración de los mercados de bienes tuvo como consecuencia que los salarios reales en Europa crecieran más deprisa que sin integración y que los salarios reales en el Nuevo Mundo crecieran con menor rapidez. Está claro que esa tendencia en los precios de los factores no puede dar respuesta por sí misma a si se cumplieron o no las predicciones de Heckscher y Ohlin.

Sin embargo, hay cuatro preguntas que podemos hacernos a partir de los datos. La primera es si hubo una convergencia de salarios reales entre los países de la economía atlántica a finales del siglo XIX. ¿Convergieron los salarios reales europeos hacia los salarios más elevados del Nuevo Mundo? ¿Hubo una convergencia de los salarios reales de la periferia europea, que era una zona más atrasada, hacia los salarios más elevados de los líderes industriales como Gran Bretaña, Francia y Alemania? La segunda pregunta es si se dio una convergencia en las rentas de la tierra a nivel internacional. ¿La tierra del Nuevo Mundo dejó de ser tan abundante y barata, comparada con la tierra europea, que era escasa y cara? En tercer lugar, ¿se modificaron en términos absolutos las rentas de la tierra, tal como predecían Heckscher y Ohlin? ¿Cayeron en Europa y aumentaron en el Nuevo Mundo? Y, en cuarto lugar, ¿hubo convergencia de los precios de los factores relativos? ¿Aumentó la ratio salarios/rentas en Europa y cayó en el Nuevo Mundo, como pronosticaban Heckscher y Ohlin?

En el capítulo 2 hemos examinado la primera pregunta utilizando datos sobre salarios reales ajustados por la PPC, y la respuesta ha resultado ser favorable a la tesis de Heckscher y Ohlin. Hubo convergencia de salarios reales dentro del club de la OCDE durante la última etapa del siglo XIX, y la mayor parte de esta convergencia se debió a la convergencia entre el Nuevo y el Viejo Mundo.

GRÁFICO 4.1

PRECIOS DE LA TIERRA EN TÉRMINOS REALES, 1870-1913, NUEVO MUNDO



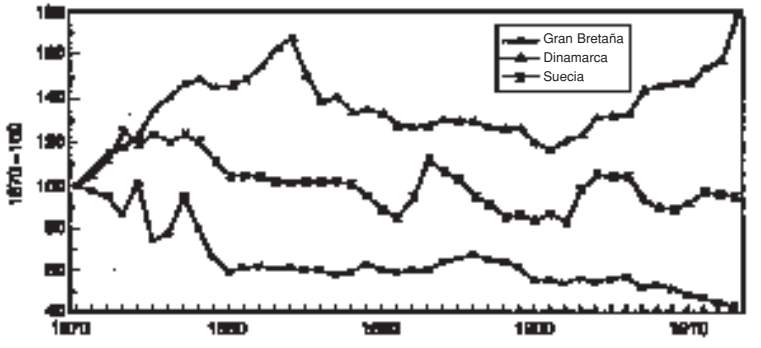
FUENTE: Datos sobre el precio de la tierra implícitos en O'Rourke, Taylor y Williamson (1996). Los precios están deflactados por el índice de precios al consumo específico de cada país

Lo que necesitamos para responder a la segunda y a la tercera preguntas son datos sobre el precio de la tierra de calidad comparable en los diferentes países. Desgraciadamente, estos datos no están disponibles, algo de lo que ya el mismo Heckscher se dio cuenta (Flam y Flanders, 1991, 48). Sin embargo, estableciendo unos supuestos razonables según los cuales la tierra era inicialmente más cara en el Viejo Mundo que en el Nuevo Mundo (ajustando calidades) y las rentas de la tierra se comportaban de forma similar al precio de ella, entonces sí podemos decir que hubo convergencia de los valores asociados a las rentas de la tierra durante ese período. Los gráficos 4.1 a 4.3 muestran que entre 1870 y 1910 el crecimiento de los precios en términos reales en Australia (más de un 400 %) y en Estados Unidos (más de un 250 %) fue enorme, mucho mayor que los ya grandes incrementos que se produjeron en los países europeos (Dinamarca, donde el precio aumentó un 45 % entre 1870-1873 y 1910-1913). Además, en tres países europeos (Francia, Gran Bretaña y Suecia) los precios de la tierra cayeron; en Gran Bretaña, alrededor de un 50 %.[2] Por lo tanto, podemos decir que en el Nuevo Mundo los precios de la tierra aumentaron en relación con los del Viejo Mundo, tal como Heckscher y Ohlin predijeron.

2 Los suecos adoptaron el proteccionismo relativamente tarde; por eso están incluidos, aunque algo arbitrariamente, en el grupo de los del «libre comercio». Véase capítulo 6.

GRÁFICO 4.2

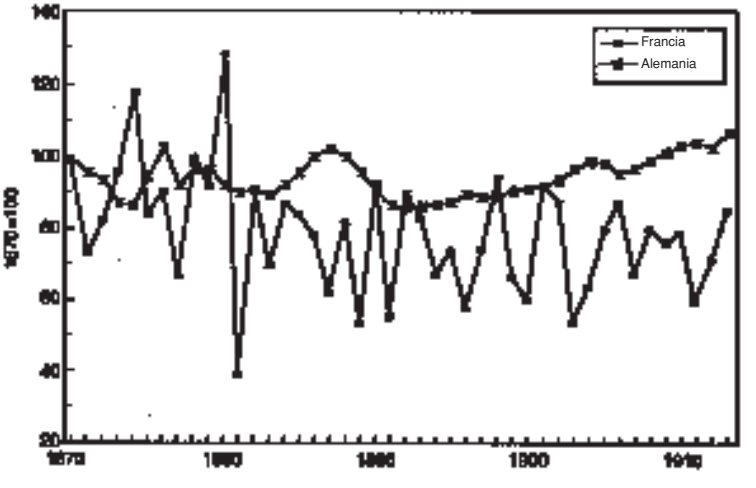
PRECIOS DE LA TIERRA EN TÉRMINOS REALES, 1870-1913, PAÍSES DEL VIEJO MUNDO CON LIBRE COMERCIO



FUENTE: Datos sobre el precio de la tierra implícitos en O'Rourke, Taylor y Williamson (1996). Los precios están deflactados por el índice de precios al consumo específico de cada país.

GRÁFICO 4.3

PRECIOS DE LA TIERRA EN TÉRMINOS REALES, 1870-1913, PAÍSES PROTECCIONISTAS DEL VIEJO MUNDO



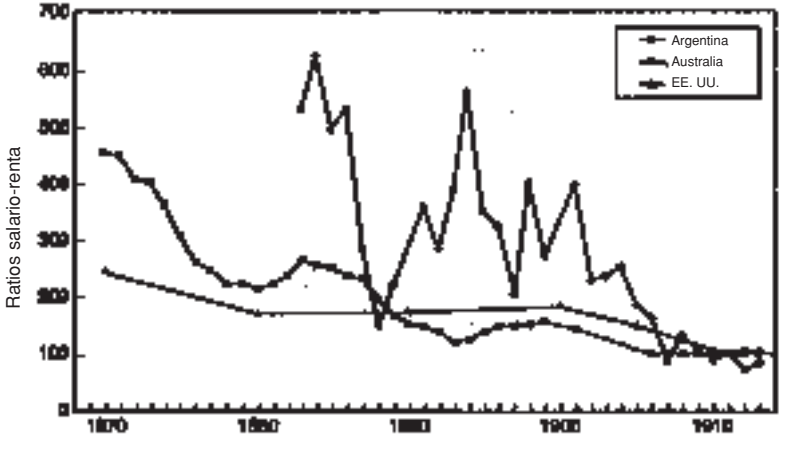
FUENTE: Datos sobre el precio de la tierra implícitos en O'Rourke, Taylor y Williamson (1996). Los precios están deflactados por el índice de precios al consumo específico de cada país

En los gráficos también podemos observar que las rentas y precios de la tierra en Europa no siempre disminuyeron en términos absolutos, como decían Heckscher y Ohlin. En particular, aumentaron en Dinamarca y se mantuvieron estables en Alemania. Sin embargo, la mayor parte del incremento producido en Dinamarca tuvo lugar a principios de la década de 1870, antes de que la afluencia de cereal barato hiciera acto de presencia en los mercados europeos. Y lo que es más importante, la agricultura danesa era famosa por ser muy progresista en ese período, mientras que la proteccionista Alemania tomó medidas para hacer frente al impacto de la afluencia de grano barato (capítulo 6). En un contexto en el que se producen muchos cambios al mismo tiempo, los precios de los factores en términos absolutos no siempre se modifican en la dirección en que predice la teoría, aunque es cierto que la teoría hace exactamente lo mismo.

Es la cuarta pregunta la que realmente supone la prueba de fuego para la teoría del comercio de Heckscher y Ohlin, especialmente en el contexto de una economía en crecimiento y especialmente por el hecho de que la teoría se apoya de una manera tan clara en las dotaciones relativas y en los precios relativos de los factores. Los gráficos 4.4 a 4.6 ofrecen las respuestas. En dichos gráficos se dibuja la evolución de la ratio salarios/precio de la tierra para tres grupos de países: tres países del Nuevo Mundo

GRÁFICO 4.4

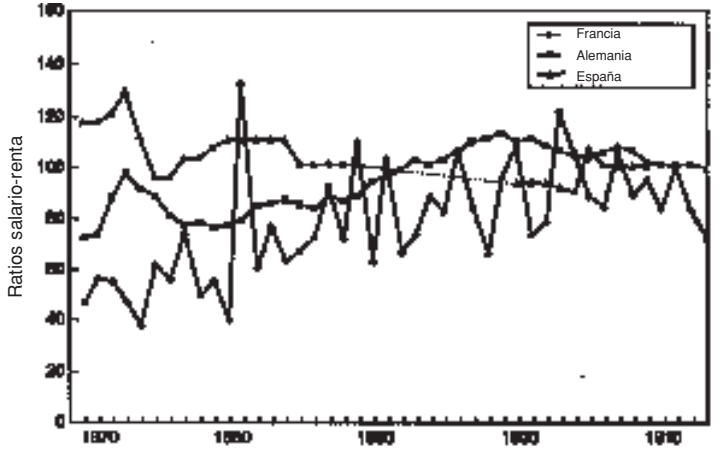
RATIO SALARIO-RENTA EN EL NUEVO MUNDO, 1870-1914 (1911 = 100)



(Argentina, Australia y Estados Unidos), tres países europeos proteccionistas (Francia, Alemania y España) y cuatro países europeos con libre comercio (Dinamarca, Gran Bretaña, Irlanda y Suecia). La convergencia de los precios relativos de los factores caracterizó la etapa comprendida entre 1870 y 1913. En el Nuevo Mundo, la ratio cayó. Hacia 1910, en Australia había caído hasta una cuarta parte de su nivel correspondiente a 1870; en Argentina, hasta una quinta parte de su nivel a medidos de la década de 1880, y en Estados Unidos había caído hasta la mitad del nivel que tenía en 1870. En Europa, la ratio aumentó: en Gran Bretaña, en 1910, la ratio se había multiplicado por 2,7 con respecto a su valor de 1870, mientras que la irlandesa había crecido incluso más, multiplicándose por 5,6. La ratio sueca se había multiplicado por 2,6, y la danesa por 3,1. Este incremento fue menos pronunciado en los países proteccionistas: la ratio se multiplicó por 2 en Francia, por 1,4 en Alemania, y no aumentó en absoluto en España.[3]

GRÁFICO 4.5

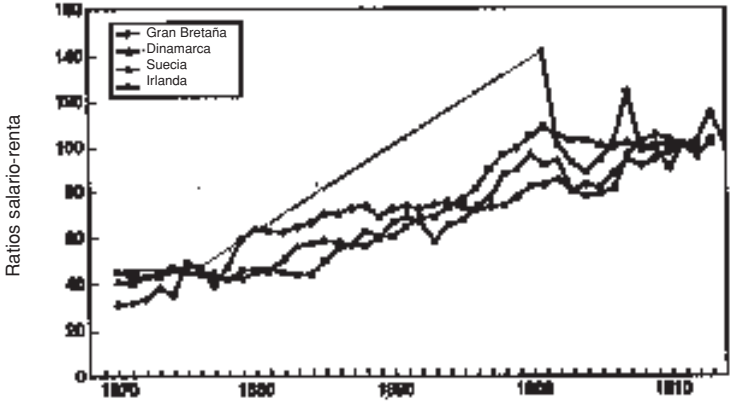
PROTECCIONISMO EN EL VIEJO MUNDO, RATIOS SALARIOS-RENTAS, 1870-1913
(1911 = 100, excepto para España, 1909 = 100)



3 Basado en O'Rourke, Taylor y Williamson (1996, tabla 2, 505), en donde se recoge la predicción de los valores de las regresiones sobre el tiempo y el tiempo al cuadrado de las series temporales que están detrás de los gráficos. La cifra para España está actualizada, incorporando las revisiones de O'Rourke y Williamson (1997) sobre la base de datos salariales que figuran en Williamson (1995).

GRÁFICO 4.6

LIBRE COMERCIO EN EL VIEJO MUNDO, RATIOS SALARIOS-RENTAS, 1870-1914 (1911=100)



La evidencia de que disponemos parece apoyar a priori el análisis de Heckscher y Ohlin sobre el comercio y la distribución de la renta a finales del siglo XIX. Los salarios crecieron en todos los países en términos reales, aunque crecieron más deprisa en Europa, abundante en mano de obra, en comparación con el Nuevo Mundo, escaso en dicho recurso. Las rentas de la tierra aumentaron en el Nuevo Mundo, zona abundante en ese recurso, cayeron en Gran Bretaña, donde la tierra era escasa y había libre comercio, y se mantuvieron relativamente estables en el continente europeo, en donde lo mismo se mantenía protegida la agricultura como se llevaban a cabo profundos cambios estructurales. Y la ratio salarios/rentas aumentó mucho en Europa, especialmente en los países con libre comercio, mientras que disminuyó también espectacularmente en las economías fronterizas del Nuevo Mundo.

Sin embargo, correlación no significa causalidad. Así como la creciente desigualdad en la OCDE de nuestros días puede atribuirse razonablemente al cambio técnico y no a la globalización, de la misma manera pudo haber otras fuerzas no relacionadas con ninguna perturbación de precios debida al comercio que afectaran a la distribución de la renta en el siglo XIX. Las migraciones masivas pudieron contribuir, y de hecho así fue, a la convergencia de salarios reales a nivel internacional en este período (capítulo 8).

El cambio tecnológico pudo haber ahorrado trabajo y utilizado tierra en el Nuevo Mundo, mientras que pudo haber hecho lo contrario con los recursos en Europa, como de hecho ocurrió (O'Rourke, Taylor y Williamson, 1996). Pero necesitamos desenmarañar el impacto de estos y otros factores que afectaron a la distribución de la renta en dicha época, lo cual requiere alguna teoría. Para conectar la evolución de los precios de los bienes documentada en el capítulo 3 con la evolución del precio de los factores que acabamos de exponer, debemos hacer explícitos los enlaces teóricos entre los dos y comprobar que estos enlaces realmente estaban en funcionamiento a finales del siglo XIX. El resto del capítulo se dedica a esto.

Comercio y distribución de la renta en la economía atlántica a finales del siglo XIX

Aspectos metodológicos

La controversia suscitada en los años noventa del siglo XX acerca de la relación entre el comercio Norte-Sur y las crecientes desigualdades dentro de los países de la OCDE ilustra la dificultad de aislar el impacto de la globalización sobre la distribución de la renta. En este apartado vamos a volver a incidir sobre algunos de los aspectos metodológicos que surgieron en el seno de ese debate, y en el apéndice los trataremos con mayor profundidad.

La teoría deja claro que la manera en que el comercio afecta a los precios de los factores es modificando los precios de los bienes; estos precios son los que proporcionan la señal a los agentes internos para cambiar los recursos económicos, provocando la expansión de algunos sectores y la recesión de otros. «Explicar» los cambios en los precios de los factores y la distribución de la renta relacionándolos con las variaciones en el volumen de comercio o en las tasas de penetración de las importaciones no tiene mucho sentido, ya que los flujos comerciales están determinados por la oferta y la demanda mundiales.[4] Es el precio de los bienes lo que importa.

4 Lawrence y Slaughter (1993) y Leamer (1994, 1995) figuran entre los economistas que más han incidido en este aspecto.

Además, tratar de explorar el impacto de los *shocks* comerciales sobre los precios de los factores en términos absolutos y relativos sólo tiene sentido en un contexto de modelos de equilibrio general, es decir, en modelos que explican simultáneamente el comportamiento de todos los mercados relevantes de factores y de bienes, y no el comportamiento de un solo mercado, aislándolo del resto de la economía. La teoría de Heckscher-Ohlin se basa en las señales de precios para explicar la expansión de algunos sectores y la contracción de otros, lo cual nos lleva a una reasignación de recursos entre sectores y a un equilibrio distinto de oferta y demanda para algunos factores de producción. Según esta teoría, los precios que afectan a un sector pueden tener un impacto sobre salarios, beneficios y rentas de la economía, tanto en sectores no comerciales como en sectores comerciales. Relacionar los salarios con las tasas de penetración de las importaciones en un contexto industrial, tal como algunos economistas han hecho, no tiene sentido si existe movilidad en el trabajo entre distintos sectores, y, desde luego, esto no es lo que sugiere la teoría de Heckscher-Ohlin (Revenga, 1992). Esa teoría establece una relación entre los precios de todos los bienes comercializables y los precios de los factores de la economía en general. La unidad adecuada de observación para los tests econométricos de la teoría es, por tanto, la economía, no la industria.

Existen dos estrategias empíricas para comprobar las hipótesis de la teoría Heckscher-Ohlin que tienen un fundamento metodológico para nosotros. Según la primera, podemos construir modelos detallados de equilibrio general de economías concretas, ajustados a los datos históricos (es decir, calibrados), para un año particular, y entonces simular *shocks* de precios relacionados con el comercio en esos modelos, manteniendo constantes el resto de factores relevantes. Este enfoque de equilibrio general computacional (CGE), que permite constatar todas las posibles influencias que afectan a la economía doméstica, no es nuevo para los economistas; los modelos CGE son habituales en la literatura del comercio, el desarrollo y las finanzas públicas.[5] Los historiadores económicos también han encontrado muchas aplicaciones útiles para estos modelos desde principios de la

5 Existen varios informes disponibles en la literatura sobre el tema. Dervis, DeMelo y Robinson (1982) ofrecen uno sobre el desarrollo. Shoven y Whalley (1984) es otro estudio sobre el comercio y las finanzas públicas, así como un estudio general más reciente (1992).

década de 1970; en el apéndice proporcionamos una breve introducción a la metodología. La segunda estrategia se basa en que podemos utilizar modelos de equilibrio general mucho más simples para obtener la forma reducida de las relaciones entre los precios de los factores y la distribución de la renta, por un lado, y entre las dotaciones, la tecnología y los precios de los bienes comercializables, por otro. Podemos estimar econométricamente estas relaciones, en las que la muestra relevante es un grupo de países con datos para distintos momentos del tiempo. O podemos hacer las dos cosas. En lo que sigue, llevamos a cabo las dos estrategias.

Dotación de factores y comercio a finales del siglo XIX

En primer lugar, los lectores familiarizados con la nueva teoría del comercio de los años ochenta (siglo XX) se estarán preguntando si la hipótesis básica subyacente en el análisis de Heckscher-Ohlin sobre el comercio y la distribución de la renta era válida a finales del siglo XIX: es decir, ¿estaba el comercio determinado por las dotaciones de los factores durante ese período? Ya desde que Wassily Leontief (1953) descubrió que las importaciones de EE. UU. eran más intensivas en capital que las exportaciones poco después de la segunda guerra mundial, las versiones más simples del modelo de Heckscher-Ohlin han sido duramente atacadas. Recientemente, teóricos como Elhanan Helpman y Paul Krugman (1985) han demostrado que es posible construir modelos de comercio de equilibrio general formales incorporando rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta, los cuales pueden dar cabida mejor a fenómenos tales como el comercio intraindustrial que los modelos tradicionales basados en la dotación de factores.[6]

Nosotros, sin embargo, mantenemos que el modelo de dotación de factores se comporta extremadamente bien cuando lo aplicamos al período correspondiente a finales del siglo XIX, período que motivó en primer lugar el trabajo de Heckscher y Ohlin.[7] Dos artículos recientes y relevan-

---

6 Por otro lado, Davis (1995) muestra que el comercio intraindustrial también viene explicado por modelos más tradicionales en los que el comercio tiene su origen en las diferencias tecnológicas y en la dotación de factores.

7 De hecho, artículos recientes de Davis, Weinstein, Bradford y Shimpo (1997) y Harrigan (1997) también encuentran una clara prueba empírica a favor del enfoque de Heckscher y Ohlin sobre el comercio, basándose en datos de finales del siglo XX.

tes de unos historiadores económicos han analizado los determinantes de la ventaja comparativa en las manufacturas británicas y americanas a finales del siglo XIX. Nick Crafts y Mark Thomas (1986) encuentran apoyo para la hipótesis de Heckscher-Ohlin, ya que las dotaciones son las que explican el comportamiento del comercio en las manufacturas británicas entre 1910 y 1935 y en las manufacturas de EE. UU. en 1909. Gavin Wright (1990) llega a la misma conclusión acerca del comportamiento comercial en EE. UU. entre 1879 y 1940, conclusión que ha sido corroborada recientemente por Richard Nelson y Wright (1992). Antoni Estevadeordal (1997) ha hallado evidencia todavía más a favor del modelo de Heckscher-Ohlin basándose en un muestra grande de dieciocho países en 1913. Para 37 ó 48 sectores, concluye que la red comercial de cada país queda bien explicada por las dotaciones y por la distancia de los mercados.[8] Finalmente, encontramos relevante el hecho de que William Whitney (1968) no encontrara evidencia a favor de la paradoja de Leontief manejando datos de EE. UU. para 1899.

Convergencia de los precios de los factores en Gran Bretaña y Estados Unidos

Animados por todas estas evidencias, comencemos examinando el impacto finisecular del comercio sobre la distribución de la renta en países del Viejo y del Nuevo Mundo: Gran Bretaña y Estados Unidos.[9] Las diferencias en los precios de los bienes entre estos dos países cayeron drásticamente entre 1870 y 1913, no únicamente para el trigo, sino también para la carne, el hierro y un amplio elenco de bienes manufacturados. ¿Cómo podemos valorar el impacto de estos *shocks* de precios sobre las dos economías?

Un enfoque se basa en simular el impacto de los *shocks* utilizando modelos CGE para las dos economías. La hipótesis básica para realizar el ejercicio es que Gran Bretaña exportaba manufacturas e importaba alimentos, mientras que ocurría lo contrario en Estados Unidos. De esta forma, los modelos más simples capaces de capturar los efectos Heckscher-

8 Estevadeordal (1997) considera dotaciones de capital, tierra, minerales y mano de obra cualificada y no cualificada.

9 Esta sección se basa en O'Rourke y Williamson (1994, 1995*b*).

Ohlin tendrán como mínimo dos sectores en cada economía: agricultura y manufacturas. La tierra, el trabajo y el capital producen alimentos, mientras que para la producción de manufacturas se utiliza trabajo, capital y una serie de bienes intermedios.

Se calibran ambos modelos para reflejar de forma rigurosa la estructura de ambas economías en 1870. Para ello hemos de complicar el modelo un poco, ya que no toda la actividad económica recae en uno de esos dos sectores. A favor del realismo, una concesión mínima es reconocer que había sectores de servicios no comercializables importantes en ambas economías; además, modelizamos de forma separada del resto de la agricultura algunos bienes industriales, como el algodón en Estados Unidos (que son producidos con tierra, capital y trabajo).[10]

El siguiente paso es convertir los cambios en las diferencias en los precios de los bienes individuales, documentados en el capítulo 3, en *shocks* agregados de precios que afecten a las dos economías. En ausencia de otros *shocks* que afecten a los precios, esas disminuciones en las diferencias en los precios de los bienes habrían hecho disminuir los precios agrícolas en Gran Bretaña en un 17,6 % y los precios de las manufacturas en Estados Unidos en un 19,4 % entre 1870 y 1913. Los precios agrícolas en Estados Unidos habrían aumentado un 14,9 % y los de las manufacturas británicas un 10,9 %.[11]

---

10 Esta formulación es totalmente compatible con la cosmovisión de Heckscher y Ohlin, cuya preocupación era el intercambio intercontinental de agricultura por bienes manufacturados. No lo es con el modelo «Hechscher-Ohlin-Samuelson» sobre comercio internacional, que supone sólo dos bienes y dos factores de producción. Por ejemplo, en nuestro ejemplo británico hay dos bienes comercializables (agricultura y manufacturas), un bien no comercializable y tres factores de producción (tierra, mano de obra y capital), mientras que en el modelo estadounidense hay un segundo sector agrícola (cultivos industriales). Por lo tanto, el modelo británico está más cercano al espíritu del modelo de sectores con factores específicos que se describe en la sección econométrica de más abajo; pero a diferencia del anterior, éste permite que el capital sea utilizado tanto en la agricultura como en la industria e incorpora *inputs* intermedios. Los modelos CEG difieren de los modelos más simples de los libros de texto sobre la teoría del comercio en otros aspectos. Véase el apéndice, en el que se tratan brevemente los modelos de factores con sectores específicos y de «Hechscher-Ohlin-Samuelson», así como los modelos británico y estadounidense utilizados en este capítulo.

11 O'Rourke y Williamson (1995*b*, 921). Estas estimaciones están obtenidas a partir de modelos simples de equilibrio parcial de los mercados mundiales de alimentos y bienes manufacturados: la oferta mundial de cada uno de estos bienes debe igualar a la demanda mundial, en donde el mundo está dividido en Nuevo Mundo y Viejo Mundo. La oferta y

Las simulaciones sugieren que estos *shocks* de precios habrían afectado en gran medida a la distribución de la renta en Gran Bretaña y América.[12] Los salarios británicos habrían aumentado un 20 %. Ésta es una cifra considerable, ya que implica que un 40 % del crecimiento del salario real británico fue generado por la caída en los costes de transporte generadora de comercio. Estos resultados también dan a entender que los *shocks* de precios habrían provocado la disminución de las rentas de la tierra en Gran Bretaña en un 50 %. También ésta es una cifra enorme que explica virtualmente la totalidad de la disminución de esas rentas realmente observada. Gran Bretaña era una economía más pequeña que Estados Unidos y más abierta al comercio, con lo que no es sorprendente que los resultados sugieran un mayor protagonismo de las fuerzas de Heckscher-Ohlin en la primera que en la segunda. Las simulaciones indican que la integración de los mercados de bienes no afectó apenas a los salarios americanos, y, mientras aumentó las rentas en un 12 %, eso explica sólo una veinteava parte del aumento de las rentas en Estados Unidos.

Fundamentalmente, estas conclusiones apoyan en gran medida la tesis de Heckscher-Ohlin según la cual el comercio tuvo un impacto relevante sobre los precios de los factores y la distribución de la renta durante el período de finales del siglo XIX. Por sí solo, produjo un incremento de la ratio salarios/rentas en Gran Bretaña del 152 %, aproximadamente la mitad del incremento que en realidad experimentó, y una disminución de la ratio americana de un 11 %, casi una quinta parte de la disminución total observada. La convergencia de precios de bienes angloamericana supuso, efectivamente, una fuerza poderosa para la convergencia de precios de factores entre los dos países, aunque tuvo un impacto mucho mayor sobre los salarios y rentas británicos.

---

la demanda de cada región depende de los precios locales: los precios de los alimentos en el Viejo Mundo se igualan a los precios del Nuevo Mundo más los costes de transporte, mientras que los precios de las manufacturas del Nuevo Mundo se igualan a los del Viejo Mundo más los costes de transporte. Véase O'Rourke y Williamson (1994, 1995*b*). El método requiere información acerca de la participación de los distintos bienes en la producción de manufacturas y en la producción agrícola en los dos países, así como información acerca de la producción y el consumo de manufacturas y alimentos en el Viejo y en el Nuevo Mundo, y estimaciones de la flexibilidad de la oferta y de la demanda de los dos bienes. Desde luego, sería más satisfactorio hacer un modelo del impacto del cambio tecnológico sobre el sector de los transportes directamente, en el contexto de un modelo CEG para la economía global, pero los datos que se necesitan para este ejercicio no están disponibles.

12 O'Rourke y Williamson (1995*b*, tabla 3 revisada, 922).

La teoría de Heckscher-Ohlin y Suecia

La evidencia disponible, entonces, sugiere que la integración del mercado de bienes tuvo un impacto relevante sobre los precios de los factores y la distribución de la renta en Gran Bretaña. ¿Ocurrió algo similar en Suecia, el país de Eli Heckscher y Bertil Ohlin? En el capítulo 3 hemos documentado la convergencia de precios de los bienes entre Gran Bretaña y Suecia para la mayor parte de los productos más importantes en Suecia en ese momento. Sucedía así para productos vegetales tales como el grano y las patatas, para productos animales tales como la carne y la mantequilla, y para la madera aserrada. Las diferencias de precios anglosuecas cayeron modestamente sólo para las industrias suecas orientadas al mercado interno, tales como la harina de trigo y el hilo de algodón; sorprendentemente, no cayeron en absoluto para las industrias orientadas a la exportación, tales como la minería, los metales y los productos derivados de la madera.

Cuando introducimos esos *shocks* de precios derivados de la caída en las diferencias de precios en un modelo para la economía sueca de 1870, llegamos a la conclusión de que la integración del mercado de bienes tuvo un impacto muy modesto sobre la distribución de la renta en Suecia. (O'Rourke y Williamson, 1995*a*). La convergencia anglosueca de los precios de los bienes aumentó los salarios reales suecos de las áreas urbanas en un 2 % únicamente; la convergencia, en relación con Estados Unidos, aumentó los salarios reales urbanos en Suecia un 6 %, sólo una tercera parte de lo que ocurrió en Gran Bretaña.[13] Estos efectos, relativamente pequeños, reflejan tres características específicas de la economía sueca: la incapacidad de los precios de las industrias exportadoras intensivas en trabajo para converger hacia los precios británicos, el proteccionismo sueco y la trayectoria histórica de Suecia como exportadora de grano. Esta historia significó que, tal como ocurrió en Dinamarca (capítulo 3), inicialmente, los precios del grano sueco fueron aumentando hacia los precios británicos, inicialmente elevados; como los precios americanos estaban haciendo lo mismo, las diferencias suecoamericanas para esos productos no se eliminaron en absoluto (O'Rourke, 1997*a*). La integración del mercado de bienes sí incrementó los salarios reales suecos, tal como Heckscher y Ohlin hubieran predicho. Además, también disminuyeron las ren-

13 O'Rourke y Williamson (1995*b*, tabla 2.4, 203).

tas suecas, al menos en las áreas productoras de grano, en al menos un 40 %, de acuerdo con las simulaciones. Sin embargo, el impacto fue mucho menos espectacular que en el caso británico.

Estos resultados para el caso sueco nos recuerdan que la globalización puede tener distintos efectos en diferentes países, dependiendo del grado de exposición al comercio, de las dotaciones de recursos, de la trayectoria comercial y de las distintas políticas. Por lo tanto, no hay ninguna garantía de que lo que va a ocurrir; es lo que sucedió con el caso de Gran Bretaña y Estados Unidos en lo que se refiere a desigualdad y comercio Norte-Sur. El caso de Gran Bretaña y Suecia aporta otro tipo de evidencia que también debemos tener en cuenta.

La convergencia de los precios de los factores: un test econométrico

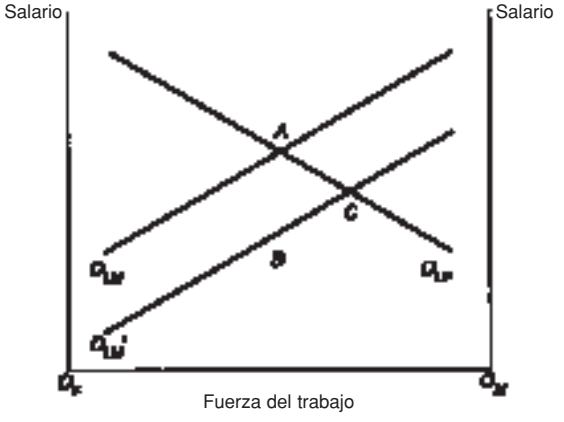
De la sección anterior podemos deducir que la integración del mercado de bienes puede tener diferentes efectos en diferentes países.[14] Sin embargo, construir modelos específicos para cada país, calibrarlos en relación con los datos sobre contabilidad nacional disponibles y calcular los *shocks* de precios específicos para cada país asociados a la caída en los costes de transporte es una tarea que puede consumir demasiado tiempo. Afortunadamente, es posible adoptar otro enfoque: estudiar los determinantes de los precios relativos de los factores para un número elevado de países utilizando técnicas econométricas. Estas técnicas las hemos aplicado a siete países entre 1875 y 1914: Australia, Gran Bretaña, Dinamarca, Francia, Alemania, Suecia y Estados Unidos (O'Rourke, Taylor y Williamson, 1996).

El gráfico 4.7 muestra una representación sencilla de un modelo de comercio sectorial, el que tomamos como base para la econometría.[15] Tal como ocurre con el modelo CGE, hay dos sectores comerciales, agricultu-

14 La sección se basa fundamentalmente en el trabajo conjunto con Alan Taylor (O'Rourke, Taylor y Williamson, 1996).

15 En términos más generales, podríamos utilizar para motivar la ecuación que estimamos el modelo de dos bienes y tres factores, aunque, en este caso, el signo de los efectos de los precios sobre la ratio salarios/rentas es indeterminado (Thompson, 1985, 1986). Véase O'Rourke, Taylor y Williamson (1996).

GRÁFICO 4.7
MODELO DE FACTORES ESPECÍFICOS



ra y manufacturas. Los alimentos se producen con tierra y trabajo, mientras que las manufacturas lo hacen con trabajo y capital. Suponemos que hay movilidad perfecta del factor trabajo entre los distintos sectores.[16] La dotación de trabajo de la economía está dada por la distancia horizontal entre O_F y O_M, el empleo agrícola se mide a partir de O_F, y el empleo en las manufacturas a partir de O_M. Las curvas de demanda de trabajo en la agricultura y en las manufacturas son D_{LF} y D_{LM}, respectivamente. El equilibrio inicial se sitúa en *A*.

¿Qué es lo que determina la ratio salario/renta en este modelo? Consideremos en primer lugar una disminución en los precios de las manufacturas. La curva de demanda de trabajo en ese sector se desplaza hacia abajo hasta D'_{LM}, siendo la distancia *AB* la disminución en el precio. La economía se ajusta hacia el nuevo equilibrio, *C,* en el cual el empleo y el *output* en el sector de las manufacturas son menores, mientras que el empleo y el *output* en el sector agrícola son mayores. Los salarios nomina-

16 El modelo de factores específicos de libro de texto supone una estructura de producción particularmente simple para poder obtener resultados analíticos de forma sencilla. Recordemos que el modelo CEG permitía incorporar diversos aspectos del mundo real: *inputs* intermedios, capital como factor productivo en la agricultura y movilidad imperfecta de la mano de obra. Tiene sentido utilizar modelos de equilibrio general más simples cuando hay que derivar ecuaciones que se deben estimar econométricamente.

les son ahora menores, lo que implica menores costes laborales para los propietarios de la tierra, cuyo precio se ha mantenido constante, con lo cual las rentas aumentan. Una disminución en los precios de las manufacturas produce, por lo tanto, una disminución en la ratio salario/renta. Un aumento en los precios agrícolas tendrá el mismo efecto; en general, los aumentos relativos en el precio de los bienes agrícolas con respecto a las manufacturas disminuirán esa ratio, y el tamaño de este impacto será distinto en los distintos países.

Si la dotación de empleo de la economía cae, el eje horizontal del gráfico se hace más pequeño, es decir, O_F y O_M se acercan, lo cual implica una pérdida para los propietarios de la tierra y para los capitalistas; la ratio salario/renta aumenta. Si la oferta del factor tierra aumenta, el precio de la tierra, por supuesto, cae. Si hay más tierra, el trabajo agrícola se hace más productivo y la curva de demanda de empleo agrícola se expande, aumentando los salarios nominales: la ratio salario/renta aumenta. En general, aumentos en la ratio tierra/trabajo aumentarán la ratio salario/renta.

Si el *stock* de capital aumenta, se demandará más trabajo en el sector de las manufacturas, y el salario aumentará. Esto reducirá las rentas agrícolas, y la ratio salario/renta para la economía, normalmente, aumentará. En general, la ratio capital/trabajo está relacionada positivamente con la ratio salario/renta.

Por último, la tecnología utilizada en los dos sectores influirá en los salarios y las rentas y, en consecuencia, en la ratio salario/renta. Habakkuk (1962), Hayami y Ruttan (1971) y David (1975) sugerían que el cambio tecnológico podría haber sido distinto en aspectos importantes en el Viejo y en el Nuevo Mundo. Las economías pobres y abundantes en el factor trabajo deberían buscar y encontrar nuevas técnicas que les permitieran ahorrar tierra y utilizar el factor trabajo intensivamente; las economías ricas y abundantes en el factor tierra deberían utilizar tecnologías que les permitieran ahorrar trabajo y utilizar el factor tierra de manera intensiva. Si esta hipótesis es correcta, entonces las innovaciones deberían disminuir la demanda de trabajo y aumentar la demanda de tierra en el Nuevo Mundo, reduciendo así la ratio salario/renta, y aumentar la demanda de trabajo y disminuir la de tierra en Europa, aumentando en el Viejo Mundo la ratio salario/renta.

TABLA 4.1

DETERMINANTES DE LA RATIO SALARIO/RENTA EN EL VIEJO MUNDO Y EN EL NUEVO MUNDO, 1875-1914

Regresión	*(1) Todo*	*(2) Nuevo Mundo*	*(3) Viejo Mundo*
TIERRA/TRABAJO	1,09[b]	1,16[b]	0,77[b]
	(6,88)	(11,39)	(5,53)
CAPITAL/TRABAJO	1,26[b]	1,19[b]	0,83[b]
	(5,37)	(3,43)	(3,17)
PROD	0,71[b]	−0,85[b]	1,05[b]
	(3,66)	(3,60)	(8,79)
AUS × PAPM	0,76	0,58	—
	(1,20)	(1,21)	
EE. UU. × PAPM	−6,09[b]	−1,94[a]	—
	(10,66)	(2,08)	
FRA × PAPM	−4,78[b]	—	−4,74[b]
	(7,17)		(8,79)
ALEM × PAPM	−0,93[a]	—	−0,91[a]
	(1,82)		(1,76)
GBR × PAPM	−1,64[b]	—	−1,26[b]
	(3,68)		(3,28)
DIN × PAPM	1,19	—	0,14
	(0,92)		(0,14)
SUE × PAPM	−0,45	—	−0,63[b]
	(1,42)		(2,15)
R^2	0,834	0,936	0,879
Error de estimación estándar	0,12	0,10	0,10
Número de observaciones	56	16	40
Grados de libertad	39	9	27
Durbin-Watson	2,10	2,60	1,83
Restricciones	p = 0,00[b]	p = 0,02[b]	p = 0,00[b]
Tests de cointegración			
Durbin-Watson	p < 0,01[b]	p < 0,01[b]	p < 0,01[b]
Dickey-Fuller (0 retardos): Z_{DF}	−51,43[b]	−19,02[b]	−38,07[b]
Phillips-Perron (4 retardos): Z_{pp}	−43,45[b]	−14,74[b]	−34,43[b]
Bayes: t^2	56,19	24,27	51,27
F-test (columna 1) frente a (columnas 2, 3): $F(3,36)$ = 7,91, p = 0,00.			

a Significativo al nivel del 5 %.
b Significativo al nivel del 1 %.
FUENTE: O'Rourke, Taylor y Williamson (1996, tabla 3).
NOTA: La variable dependiente es la ratio salario/renta. Estimación: panel OLS con efectos fijos. t- estadísticos absolutos entre paréntesis. «Restricciones» significa el contraste de que los coeficientes PAPM son iguales para todos los países. El test de cointegración Durbin-Watson sigue a Sargan-Bhargava para DW = 0. Dickey-Fuller y Phillips-Perron contrastan raíces unitarias en los residuos e incluyen un término constante, pero no una tendencia. Todos los contrastes y regresiones han sido efectuados con el programa informático RATS. NUEVO MUNDO = (AUS, EE. UU.); VIEJO MUNDO = (FRA, ALEM, GBR, DIN, SUE).

La tabla 4.1 recoge los resultados de las regresiones realizadas para siete países durante ocho períodos de cinco años cada uno entre 1875 y 1914 sobre los precios relativos, las ratios tierra/trabajo y capital/trabajo y el nivel tecnológico de la economía (es decir, el residuo de Solow).[17] Las regresiones se han hecho por separado para los países del Viejo Mundo y para los del Nuevo Mundo, permitiendo que el coeficiente de los precios relativos sea diferente para cada país. Los resultados son los esperados, de manera que las ratios capital/trabajo y tierra/trabajo tienen un efecto positivo sobre la ratio salario/renta. También encontramos abundantes pruebas a favor de la hipótesis de innovación, ya que el coeficiente del residuo de Solow es negativo para los países de la muestra del Nuevo Mundo y positivo para los del Viejo Mundo. Sin embargo, es el impacto de los precios de los bienes sobre los precios relativos de los factores lo que nos interesa, y podemos decir que los resultados apoyan claramente la teoría de Heckscher y Ohlin. La ratio de precios agrícolas sobre precios de las manufacturas tiene el esperado impacto negativo sobre la ratio salario/renta para cinco de los siete países. Las excepciones son Australia y Dinamarca. Además, el caso danés era especial, ya que Dinamarca cambió de la producción de grano a una ganadería consumidora de grano, basada en parte en la estabulación del ganado y en parte en las innovaciones tecnológicas (capítulo 6).

Podemos utilizar estos resultados para descomponer las tendencias de la ratio salario/renta en los siete países y así poder decir qué parte viene explicada por cada una de las variables exógenas (O'Rourke, Taylor y Williamson, 1996, tabla 4, 514). Desde luego, este paso debería ser crítico tanto para los economistas como para los historiadores. Nosotros no estamos interesados en el contraste de las hipótesis, sino que queremos saber qué es lo realmente importante, qué variable influye más que otra. Para el caso angloamericano, podemos atribuir casi el 50 % de la convergencia en las ratios salario/renta a las variaciones en los precios relativos de los bienes, es decir, a la convergencia en dichos precios. Sin embargo, el ejercicio econométrico nos muestra que dicha convergencia apenas tuvo efecto (o éste fue nulo) sobre la convergencia en las ratios salario/renta en el resto de casos

17 Nótese que esta especificación trata el residuo de Solow de la economía en conjunto como exógeno, en lugar de incorporar un modelo con sesgos en el cambio tecnológico, como está implícito en el trabajo de Habakkuk (1962).

de la economía atlántica. Por ejemplo, para Australia sólo explica el 6 % del total; para Dinamarca, el porcentaje es incluso menor; y para el resto, el signo es incorrecto debido a que el proteccionismo nos lleva a que el precio relativo de la agricultura sobre el de las manufacturas aumenta en lugar de disminuir en el continente (capítulo 6). Sin embargo, podemos atribuir una cuarta parte de la convergencia observada en las ratios salario/renta para los siete países en conjunto (comparando el Viejo Mundo con el Nuevo Mundo) a la convergencia en los precios de los bienes.

La econometría nos sugiere que el comercio tuvo un impacto predecible sobre los precios de los factores y la distribución de la renta, de acuerdo con la teoría de Hechscher-Ohlin. Como era de esperar, el comercio tuvo un mayor impacto allí donde tenía menos trabas y los socios comerciales eran aperturistas; los países más proteccionistas fueron capaces de aislarse de esas fuerzas globalizadoras.

El capítulo 6 examina el proteccionismo en Europa durante este período de tiempo con mucho más detalle, y el capítulo 9 explora el impacto del comercio y de las migraciones masivas sobre la desigualdad entre los miembros de la economía atlántica.

Comercio y distribución de la renta en Asia durante el siglo XIX

¿Qué ocurrió en el resto del mundo, especialmente en la periferia más distante del núcleo de la economía atlántica, es decir, Asia?

En el capítulo 3 hemos mostrado que la espectacular disminución en los costes de transporte a lo largo del siglo XIX tuvo su contrapartida en Asia. Las diferencias de precios entre Europa y Asia disminuyeron con la construcción del canal de Suez y con otros avances tecnológicos en las líneas de navegación de largas distancias. Más llamativo aún fue el caso de Japón, que transformó su autarquía en libre comercio en 1858. Entre 1858 y 1870, los precios de los bienes exportables intensivos en el factor trabajo aumentaron, acercándose a los niveles del mercado mundial, mientras que los precios de los bienes importables intensivos en maquinaria y tierra cayeron, acercándose también a los precios del mercado mundial. Según el argumento de la teoría Heckscher-Ohlin, el factor

abundante (el trabajo) habría prosperado, mientras que el factor escaso (la tierra) habría languidecido en quince años. ¿Ocurrió realmente así?

La evidencia disponible sobre los precios de los factores en Japón a mediados de siglo es limitada (no contamos con ningún dato sobre las rentas de la tierra o sobre su valor), pero lo que tenemos parece ciertamente confirmar la teoría. Basándose en el trabajo de Smith (1973) y de Hanley y Yamamura (1977), Angus Maddison (1995, 1996) conjetura que el PIB per cápita aumentó sólo un 5 % entre 1820 y 1870. Supongamos que ese incremento tuvo lugar en su totalidad entre 1850 y 1870, algo bastante improbable. J. Richard Huber (1971) estima que el salario real de los trabajadores no cualificados en Osaka y Tokio aumentó un 67 % en ese período. De acuerdo con estas estimaciones, el precio del factor abundante aumentó un 59 % en relación con la renta media de Japón. De acuerdo con hipótesis plausibles,[18] esto implica que las rentas de la tierra cayeron un 80 %. (Si suponemos que parte del crecimiento del PIB per cápita ocurrió antes de 1850, esa caída aún hubiera sido mayor.) Por lo tanto, la ratio salario/renta aumentó un 700 %, de 1,0 hasta 1,67/0,20.

Desde luego, esto sólo son conjeturas, pero sabemos lo que en realidad ocurrió en el Punjab, donde la tierra era relativamente abundante y las exportaciones de los productos agrícolas hacia Europa aumentaron después de 1860-1870. En este caso, deberíamos esperar que la ratio salario/renta cayera (en lugar de aumentar como en Japón, donde la tierra era escasa) y realmente cayó: entre 1873 y 1906, la ratio salario/renta cayó un 68 % en el Punjab (Collins, 1996, tabla 2, basado en Mukerji, 1969, 545).

Parece que el teorema de la convergencia en el precio de los factores también tiene sustento en Asia durante el siglo XIX.

---

18. La aritmética es trivial. Sea la renta nacional *(Y)* igual a la suma de salarios (*wL*, el salario por trabajador multiplicado por el total de mano de obra) y las rentas de la tierra (*rD*, renta por hectárea multiplicado por el total de hectáreas), obviando las habilidades, el capital y todo lo demás: $Y = wL + rD$. Entonces el crecimiento de la renta por trabajador es (donde el asterisco se refiere al crecimiento porcentual a lo largo de los quince años):

$$Y^* - L^* = w^* q_L + L^*(q_L - 1) + r^* q_D.$$

Suponemos que las participaciones del trabajo (q_L) y de la tierra (q_D) acaparaban toda la renta nacional, y que la mano de obra era el 60 %. También suponemos que las hectáreas de tierra eran fijas y que el crecimiento de la mano de obra (igual al crecimiento de la población) era el 7,6 % entre 1850 y 1870 (Maddison, 1995, 106).

Conclusiones

Heckscher y Ohlin estaban en lo cierto. La integración del mercado de bienes condujo a la convergencia en los precios de los factores a finales del siglo XIX. La disminución de los costes de transporte tuvo un impacto particularmente grande sobre las rentas de la tierra, tanto en las regiones importadoras de alimentos de Europa y de Japón, donde disminuyeron, como en las regiones exportadoras de alimentos del Nuevo Mundo y del Punjab, donde aumentaron. La integración del mercado de bienes también tuvo el potencial de incrementar los salarios reales en las economías abundantes en el factor trabajo, aunque esto sucedió con más intensidad en Gran Bretaña que en el resto de economías estudiadas.

De todo ello podemos extraer varias lecciones. En primer lugar, los países difieren en términos de sus dotaciones, de su estructura económica y de sus hábitos de consumo, con lo que los efectos de *shocks* comunes pueden ser distintos en cada uno de ellos, incluso dentro de regiones similares. La integración del mercado de bienes aumentó, en general, los salarios reales en Gran Bretaña más que en Suecia. De la misma manera, vemos que el abaratamiento del grano tuvo distintos efectos sobre los salarios reales europeos, dependiendo de si la economía en cuestión era Gran Bretaña o alguna de las continentales (capítulos 5 y 6). Esto nos sugiere que los investigadores interesados en el impacto del comercio Norte-Sur sobre las desigualdades en la OCDE deberían evitar generalizar a otras naciones desarrolladas las conclusiones obtenidas a partir de una economía particular (es decir, los Estados Unidos). El comercio tiene efectos diferentes sobre los precios de los factores en distintos países.

En segundo lugar, los resultados más consistentes entre países son los que tienen que ver con las rentas de la tierra, lo cual no debería ser ninguna sorpresa. Mientras que la tierra agrícola podía ser, y fue, destinada a diferentes actividades agrícolas alternativas, era algo específico para la agricultura en general y, por tanto, fue extremadamente vulnerable a los *shocks* que afectaron a ese sector. El capital y el trabajo podían moverse del campo a la ciudad, pero la tierra no. Cuando los precios agrícolas cayeron, la huida no fue una solución para los propietarios de las tierras, y, como consecuencia, los intereses agrícolas demandaron a gritos el proteccionismo. En los siguientes dos capítulos nos ocupamos de analizar cómo se hizo frente a las demandas de proteccionismo en Gran Bretaña y en la Europa continental.

CAPÍTULO 5
LA POLÍTICA DE LIBRE COMERCIO: REVOCACIÓN DE LAS LEYES DEL CEREAL

En la década de 1940, Estados Unidos era el punto de referencia de una serie de acuerdos internacionales que simbolizaron y sustentaron el orden internacional liberal de la posguerra. Cien años antes, el líder industrial de aquel tiempo ya dio unilateralmente señales del nacimiento de un nuevo orden internacional liberal dando pasos hacia el libre comercio. La revocación de las leyes del cereal por parte del Reino Unido en 1846 permanece como el símbolo de esa época, que también presenció un proceso de convergencia importante en los niveles de vida a lo largo de los cincuenta años siguientes. La decisión de Robert Peel dividió a su partido y arruinó su propia carrera, ya que llegó tras unos intensos debates políticos en los que él mismo y los *tories* habían abogado por un proteccionismo decidido. ¿Por qué revocó Peel la ley? ¿Cuáles fueron las consecuencias de su decisión sobre la distribución de la renta, el bienestar nacional y la convergencia global?

Causas de la revocación

Las guerras napoleónicas tuvieron unos efectos totalmente predecibles sobre la economía británica. Los precios agrícolas de ese país, que era un importador neto de ese tipo de productos, se elevaron; y con ellos, las rentas de la tierra. Todo esto sucedió en un país donde la propiedad de la tierra estaba muy concentrada y los intereses de los terratenientes tenían

un poder político desproporcionado. La ley del cereal de 1815 fue un intento de mantener los precios del grano elevados después de la guerra, prohibiendo las importaciones de cereal cuando los precios interiores cayeran por debajo de un determinado nivel. Estas prohibiciones fueron reemplazadas en 1828 por una escala gradual de aranceles que variaban inversamente respecto al precio interior.

El subsiguiente debate entre los defensores de los aranceles y la Liga contra las Leyes del Cereal (liderada por Richard Cobden y con base en Manchester, donde se localizaban los intereses manufactureros) supuso el estallido de un conflicto explícito entre los intereses rurales y los urbanos, en el que los *tories* representaban a los primeros y los liberales a los últimos. La paradoja de Peel, un *tory* que introdujo el libre comercio, se ha analizado en muchas ocasiones, y a partir de ello han surgido dos tipos de posturas. La primera dice que el creciente poder de las ciudades, simbolizado por la reforma de la ley de 1832, hizo inevitable la revocación. Según este punto de vista político-económico, los intereses de los diferentes grupos eran cruciales: «Los economistas ejercen una influencia mínima y apenas detectable sobre las sociedades en las que viven […]. Aunque Cobden sólo hubiera hablado yidis tartamudeando, y Peel hubiera sido un hombre estrecho de miras o un estúpido, aun así, Inglaterra hubiera adoptado el libre comercio del cereal debido al declive de las clases agrícolas y al aumento de poder de las clases comerciales y manufactureras» (Stigler, 1982, citado en Irwin, 1989, 41). Otros vieron la conversión de Peel al libre comercio como el cumplimiento de una reivindicación típicamente keynesiana según la cual «las ideas de los economistas y de los filósofos de la política, tanto si tienen razón como si no, son más poderosas de lo que nos pensamos. De hecho, el mundo se rige por poco más que eso» (Keynes, 1936, 383). La segunda postura ve la revocación como un triunfo de la economía política: las ideas y las ideologías fueron cruciales.

Douglas Irwin (1989) ha asegurado recientemente que ambas interpretaciones son incorrectas. Las ideas eran, efectivamente, algo clave, pero fue la toma de conciencia gradual por parte de Peel de que la economía política no iba por buen camino, y no su conversión a la economía política, lo determinante. Basándose en los discursos parlamentarios de Peel, en sus memorias y en sus papeles privados, Irwin muestra la evolución del pensamiento de Peel en materia arancelaria. Peel se mostraba a

sí mismo como alguien totalmente familiarizado con la teoría económica, pero muy escéptico con «los economistas duros, severos y de sangre fría que piensan que lo único importante para el bienestar nacional es el dinero» (citado en Irwin, 1989, 45). Peel comprendió que el libre comercio era eficiente, pero también sabía que podía causar considerables penurias. Además, los teóricos de la economía estaban continuamente en desacuerdo unos con otros: «Los primeros capítulos del coronel Torrens son suficientes para llenar de consternación a los que, desconcertados, buscan la verdad. Literalmente dicen así: "Las opiniones erróneas de Adam Smith con respecto al valor del Cereal", "La doctrina errónea de los economistas franceses acerca del valor de la producción de materias primas", "Los errores del Sr. Ricardo y sus seguidores sobre el tema de las rentas", "El error del Sr. Malthus con respecto a la naturaleza de la renta", "La refutación de las doctrinas del Sr. Malthus con respecto a los salarios"» (citado en Irwin, 1989, 45).

¿Qué hizo cambiar a Peel su opinión sobre los aranceles? La clave está en el estancamiento de los niveles de vida británicos durante las guerras napoleónicas. Sólo después de 1815 fue cuando los salarios reales comenzaron su continuo ascenso (Lindert y Williamson, 1983; Williamson 1985, capítulo 2; Lindert, 1994). La hipótesis de que los salarios reales eran fijos a largo plazo pudo parecerles lógica a Malthus y Ricardo, que formularon sus teorías entre 1790 y 1815. La consecuencia de esta hipótesis era que el libre comercio podía no tener efecto a largo plazo sobre los niveles de vida de los trabajadores. Si se importaban alimentos baratos, habría una mera disminución de los salarios nominales, pero los reales permanecerían constantes. Por lo tanto, ¿para qué el libre comercio? La respuesta sólo podía ser que la disminución del salario nominal beneficiaría a los intereses urbanos. Los precios de sus productos aumentarían con el libre comercio, o al menos no caerían. Así, con la caída de los salarios nominales, sus beneficios y sus inversiones aumentarían y se aceleraría el crecimiento económico.

Sin embargo, en la década de 1840, el pesimismo clásico con respecto a la estabilidad de los salarios a largo plazo estaba comenzando a revelarse incompatible con los hechos reales. Un cálculo reciente del índice del salario real británico lo cifra en 41 en 1750-1755, 34 en 1790-1795, 35 en 1810-1815, y 66 en 1840-1845 (Crafts y Mills, 1994, tabla 1). Irwin ase-

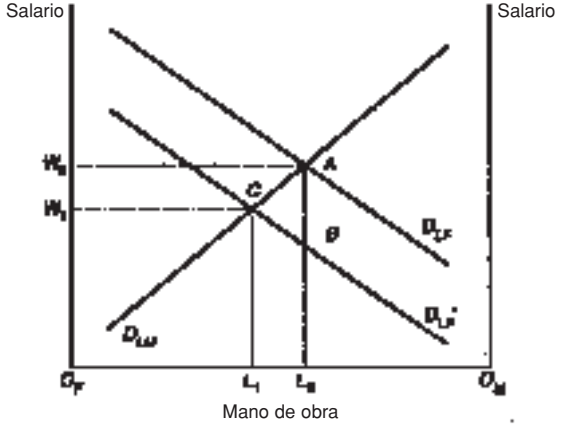
gura que Peel fue convenciéndose gradualmente de que la teoría clásica sobre los salarios era errónea y que quienes saldrían perjudicados por el encarecimiento de los alimentos serían los trabajadores: «los que escriben sobre economía política ya han dicho que las últimas tendencias de los salarios son ir acomodándose al precio de los alimentos. Debo decir que yo no lo creo» (citado en Irwin, 1989, 55). Como el *tory* paternalista que era, Peel comenzó a ver en esto un poderoso argumento a favor del libre comercio.

El debate sobre las consecuencias distributivas de la revocación

¿Estaba Peel en lo cierto al pensar que la revocación de la ley beneficiaría a los trabajadores? Si era así, ¿significaría esto que, por el contrario, los manufactureros no saldrían ganando nada? Después de todo, el abaratamiento de los alimentos significaba para Ricardo salarios nominales bajos y elevados beneficios. Si los salarios nominales no disminuían en absoluto, ¿dónde estaban los beneficios de los capitalistas urbanos de Cobden?

La teoría del comercio más simple sugiere que tanto los trabajadores como los capitalistas podían ganar con la revocación, pero que los trabajadores también podían salir perdiendo. El gráfico 5.1, así como el 4.7, muestran el mercado de trabajo de una economía que produce dos bienes, ali-

GRÁFICO 5.1
IMPACTO DE LA REVOCACIÓN



mentos *(F)* y manufacturas *(M).* El eje horizontal representa la oferta total de trabajo; D_{LF}, la demanda de trabajo agrícola, medida a partir de O_F mientras que D_{LM} representa la demanda de trabajo para las manufacturas, medida a partir de O_M. Inicialmente, la economía se encuentra en el equilibrio *A,* en donde los salarios son igual a w_0, y la distribución del trabajo es L_0. Si eliminamos los aranceles sobre los alimentos y suponemos que los precios mundiales de ambos bienes son fijos, la demanda de trabajo agrícola se desplaza hacia abajo en la cantidad en que disminuye el precio *(AB),* reflejando la disminución en el valor de la productividad marginal del trabajo para cualquier nivel de empleo. La economía se desplaza hacia un nuevo equilibrio en *C,* donde los salarios nominales se igualan a w_1 y el nivel de empleo es L_1. La cantidad de manufacturas aumenta y la de productos agrícolas disminuye a medida que la mano de obra emigra a las ciudades. Los salarios nominales caen, al igual que la demanda de mano de obra agrícola, pero los precios de los alimentos caen todavía más (es decir, w_0-w_1 es mucho menor que *AB*). El impacto de la revocación sobre los trabajadores es en teoría ambiguo; todo depende de la habilidad del sector manufacturero para absorber a los emigrantes rurales (elasticidad de D_{LM}) y de la importancia de los alimentos en el presupuesto de los trabajadores. Saldrán ganando si los alimentos representan un componente importante de la cesta de consumo, pero podrían salir perdiendo en otro caso. Los beneficios urbanos aumentan debido a que los salarios nominales caen. Las rentas de la tierra disminuyen también, ya que los precios de los productos agrícolas caen más que los salarios en ese sector.

¿Tenía Peel razón? ¿Se beneficiaron los trabajadores del abaratamiento de los alimentos a causa de la revocación o, por el contrario, la disminución del empleo agrícola hizo disminuir tanto los salarios nominales que los trabajadores realmente salieron perdiendo? Cuando Joseph Chamberlain hacía campaña a favor de los aranceles a principios del siglo XX, estaba haciendo hincapié en ese último efecto. Hablando de la disminución en el empleo agrícola que tuvo lugar como consecuencia de la revocación, se hacía la siguiente pregunta:

> ¿Qué ha ocurrido con este millón de personas? Los más viejos, los cuales no han tenido la posibilidad de cambiar de patrón, se han ido a los asilos. Otros han desmontado sus hogares y se han marchado al extranjero, contribuyendo a la prosperidad de otros países cuando deberían haberse quedado para favorecer a los nuestros. Muchos han emigrado a las ciudades, y ¿qué han

> hecho allí? Han atestado los tribunales y los callejones de nuestras magníficas ciudades, disminuyendo el nivel de salud y fortaleza de la gente, y han inundado el mercado con un exceso de mano de obra mal pagada (citado en Eversley, 1907, 268).

¿Quién tenía razón en lo que respecta a los efectos del libre comercio sobre el empleo, Peel o Chamberlain? ¿Fueron los capitalistas los ganadores y los terratenientes los perdedores? ¿Fueron los efectos distributivos de la revocación grandes o pequeños? ¿Tenían razón los actores políticos del momento al derrochar tanta energía intelectual y emocional en el tema de los aranceles o, por el contrario, la revocación no era algo de tanta importancia?

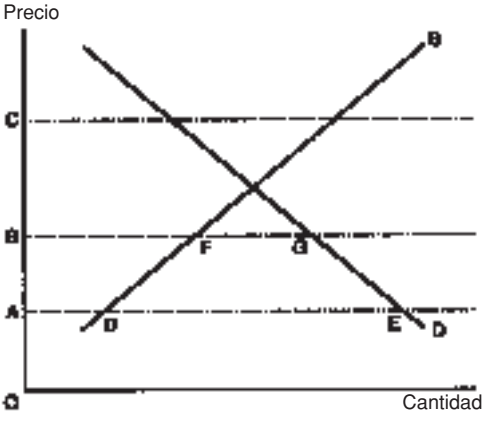
El efecto de la revocación sobre los precios

Sorprendentemente, los precios del cereal no cayeron en picado después de 1846. Más bien se mantuvieron alrededor de unos niveles bastante elevados hasta la década de 1870, momento en que empezaron a disminuir espectacularmente. Este hecho ha llevado a algunos historiadores tradicionalistas a concluir que «parece ser que las leyes han tenido escaso efecto sobre el precio del cereal británico; la habilidad de los contemporáneos para entender sus propios negocios está en entredicho y toda esa controversia acerca de las leyes del cereal parece un sinsentido, es decir, "mucho ruido y pocas nueces"» (Fairlie, 1965, 562). Este argumento ignora, desde luego, toda una serie de hechos compensadores que, por casualidad, sucedieron a la revocación: la guerra de Crimea, la guerra civil americana, un *boom* demográfico a nivel mundial y la difusión de la revolución industrial. Estos hechos habrían provocado que los precios del cereal hubieran sido mucho más elevados en caso de que la revocación no se hubiera llevado a cabo. Los historiadores de la rama tradicional aportan otros dos argumentos para afirmar la supuesta irrelevancia de las leyes del cereal. El primero supone que Gran Bretaña era autosuficiente en lo que se refiere a productos alimenticios, mientras que el segundo presume que no hubo un excedente en el cereal europeo que aguardaba para inundar los mercados británicos.[1]

---

1 El primer argumento se puede encontrar en Porter (1851, 139, 141-142) y McCulloch (1837, 1:551). El segundo se discute más abajo.

GRÁFICO 5.2
ARANCELES Y PRECIOS BRITÁNICOS DEL CEREAL



El primero de los argumentos es, lógicamente, erróneo. El gráfico 5.2 representa el mercado del cereal británico. El precio mundial es *OA;* por lo tanto, si el país adopta el libre comercio, las importaciones son *DE.* Si el país impone un determinado arancel *AB,* el precio interior aumenta a *OB* y las importaciones se reducen a *FG.* Si el arancel aumenta hasta *AC,* las importaciones desaparecen y el precio británico estará determinado por la intersección entre la demanda y la oferta internas. La autosuficiencia, evidenciada por la ausencia de importaciones, no supone una prueba clara de que el proteccionismo sea irrelevante, dado que la autosuficiencia en sí puede ser una consecuencia del proteccionismo.

El segundo argumento también es erróneo. Se basa en el testimonio de William Jacobs, controlador de los ingresos del cereal en la década de 1820, que volvió de un viaje al continente para decir que no observó ningún atisbo de superabundancia de cereal europeo en ese momento. Pero la ausencia de grandes volúmenes de reservas quería decir simplemente que los precios del cereal continental equilibraban los mercados europeos. Una posible superabundancia de cereal europeo era otro asunto totalmente distinto. Los datos sobre el precio del cereal son ciertamente consistentes con esa posible superabundancia: entre 1828 y 1841 los precios eran como media un 45 % más bajos en Prusia, un 45 % en Trieste y un 57 % más

bajos en Odesa que en Inglaterra. Además, estas diferencias de precios excedían en mucho los costes de transporte (Fairlie, 1969, 92-93, y 1965, apéndice, 574). La interpretación de estas diferencias depende de si creemos que los mercados inglés y continental estaban integrados o no. Si lo estaban, entonces los precios ingleses se igualaban a los precios mundiales (incluidos los costes de transporte) más el arancel; menores aranceles implicarían automáticamente una disminución del precio del cereal inglés. Además, el hecho de que los precios no cayeran en Inglaterra justo después de 1846 no constituye una prueba de que la revocación fuera irrelevante, sino más bien de que existían fuerzas contrapuestas que hacían subir los precios mundiales. En ausencia de la revocación, los precios del cereal inglés hubieran sido incluso más elevados de lo que realmente fueron durante las décadas que siguieron a 1846.

¿Estaban los mercados del cereal inglés y continental bien integrados? Dos tipos de evidencia sugieren que sí lo estaban. Una sencilla prueba para contrastar la integración de los mercados consiste en preguntarnos si los precios británicos eran, de hecho, iguales a los del resto del mundo, más los costes de transporte, más el arancel. En la tabla 5.1 se recoge el precio del cereal prusiano, lo que nosotros llamamos el precio mundial, entre 1829 y 1841, así como una estimación del precio mundial incluyendo los costes de transporte y el arancel. Los precios británicos estimados y los reales son sorprendentemente similares, excepto en aquellos años en los que las importaciones fueron particularmente bajas. Los datos son claramente consistentes con el análisis del gráfico 5.2, excluyendo las importaciones del período 1832-1837.

Williamson (1990*b*) probó con un test más sofisticado para analizar la integración de los mercados. Éste consistía en una regresión de los precios del cereal inglés sobre el precio prusiano durante el período 1815-1861. El resultado fue la siguiente ecuación (los t-estadísticos aparecen entre paréntesis):

$$\begin{array}{c} p_i = \underset{(0,93)}{10,22} + \underset{(9,58)}{0,92}p_p + \underset{(2,99)}{25,09}D15 + \underset{(3,39)}{18,60}D28 \\ + \underset{(1,87)}{8,47}D42 + \underset{(0,27)}{0,07}\text{t},\ R^2 = 0,76 \end{array} \qquad (5.1)$$

TABLA 5.1
MERCADO INTERNACIONAL DEL TRIGO, 1829-1841

Año	*Precio prusiano*	*Precio británico estimado*	*Precio británico real*	*Importaciones*
1829	35/7	66	66/3	1,364
1830	34/0	65	64/8	1,701
1831	42/1	68	66/4	1,492
1832	34,6	66	58/8	325
1833	24/11	60	52/11	82
1834	23/6	60	46/2	65
1835	24/6	61	39/4	23
1836	23/4	60	48/6	25
1837	25/5	61	55/10	244
1838	33/1	65	64/7	1,834
1839	40/2	68	70/8	2,591
1840	37/6	67	66/4	2,390
1841	35/2	66	64/4	2,620

FUENTE: O'Rourke (1994*b,* tabla 2, 125).
NOTA: Los precios están en chelines por cuarta, y las importaciones en cuartas. El precio británico (interior) estimado supone integración de mercados y unos costes de transporte de 10 chelines por cuarta.

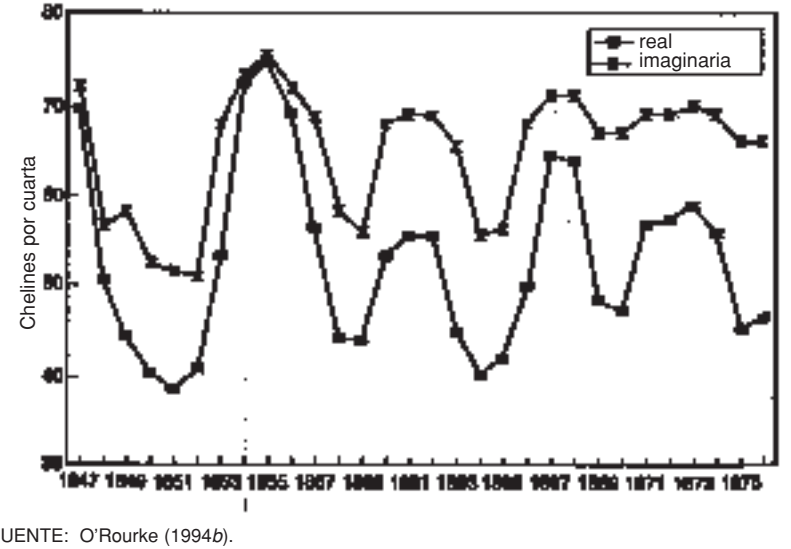
donde p_i y p_p son los precios inglés y prusiano, respectivamente; t es la variable temporal y $D15$, $D28$ y $D42$ son variables ficticias que indican los regímenes de las leyes del cereal en los períodos 1815-1827, 1828-1841 y 1842-1845, respectivamente. El coeficiente del precio prusiano es altamente significativo y cercano a la unidad (con un mercado plenamente integrado, éste habría sido igual a uno), los coeficientes de las ficticias disminuyen con el tiempo, lo cual refleja la marcha atrás del proteccionismo a lo largo de los tres regímenes; el término independiente, que es una estimación indirecta de los costes de transporte (10,22 chelines por cuarta), está cercano a la estimación directa de Fairlie (7,5 chelines por cuarta). Así, este análisis aporta una evidencia clara de que los mercados inglés y continental estaban bien integrados. Por lo tanto, la revocación debió hacer que los precios fuesen más bajos de lo que de otra forma hubieran sido.

Williamson (1990*b*,128) estima que las leyes del cereal de la década de 1830 fueron equivalentes a un arancel ad valórem del 54 % sobre las impor-

taciones del grano, lo que supone realmente un nivel de proteccionismo bastante elevado. ¿Qué hubiera ocurrido si ese proteccionismo se hubiera mantenido durante las décadas siguientes a 1846? O'Rourke (1994*b*) realiza una estimación para ver cuánto mayores hubieran sido los precios del cereal si no hubiera tenido lugar la revocación, utilizando el análisis del gráfico 5.2. Conocemos los precios mundiales durante ese período, incluidos los costes de transporte, así como cuáles hubieran sido las correspondientes escalas arancelarias. Esta información, junto con las importaciones reales y las elasticidades de la demanda y de la oferta, basta para generar una serie simulada de los precios del cereal «sin revocación». En el gráfico 5.3 se dibujan las series real y simulada para el período 1847-1876; en todos, excepto en ocho de los treinta años, los precios hubieran sido más de un 20 % más elevados que los reales.

GRÁFICO 5.3

PRECIOS DEL TRIGO «SIN REVOCACIÓN» EN INGLATERRA Y GALES, 1847-1876



FUENTE: O'Rourke (1994*b*).

Consecuencias distributivas de la revocación en la década de 1830

El debate sobre la ley del cereal no fue un mero ejercicio de política simbólica, ya que lo que estaban debatiendo los terratenientes agrícolas y los capitalistas manufactureros era una política que tuvo grandes implicaciones para los precios agrícolas británicos. ¿Tuvieron estos precios un impacto significativo sobre la distribución de la renta? ¿Hubiera sido ésta diferente en la década de 1830 si la revocación hubiera tenido lugar entonces, en lugar de una década más tarde?

Este experimento simulado equivale a eliminar todos los aranceles, pero lo más importante fue la eliminación del arancel del 54 %.[2] Se han examinado los efectos de tal reforma en el contexto de un modelo CEG para la economía británica de 1841 (Williamson, 1990*b*). El modelo distinguía entre cultivos y pastos dentro de la agricultura, y entre manufacturas, servicios y minería dentro del sector urbano. Comenzamos como comenzó Ricardo, suponiendo que Gran Bretaña era «pequeña» dentro de los mercados mundiales y que las condiciones del comercio británico estaban determinadas por las condiciones de los mercados mundiales. Tal como podíamos esperar, una revocación anterior hubiera provocado un acusado descenso del empleo agrícola, alrededor de un 21 %. También hubiera originado una disminución de salarios nominales, pero una disminución muy ligera, que hubiera significado una absorción de empleo muy elástico en las ciudades y pueblos. El coste de la vida, por otro lado, hubiera disminuido un 25 %, lo que hubiera supuesto un incremento de los salarios reales de los trabajadores no cualificados de un 23 %. El hecho de que la Liga contra las Leyes del Cereal pusiera un gran énfasis en calificar el arancel de «impuesto sobre la alimentación» parece totalmente justificado. Los terratenientes de las zonas productoras de cereal (especialmente en el sur y en el este de Inglaterra) hubieran resultado muy perjudicados: los ingresos del cereal hubieran disminuido un 49 %. El resto de las rentas (de los pastos, en el norte y en el oeste de Inglaterra) hubieran disminuido sólo un 6,5 %.

---

2 Los productos derivados de los animales tenían un arancel de sólo el 5,3 %, y la protección efectiva de las manufacturas era probablemente negativa (Williamson 1990*b*, 128-129). Solar y Van Zanden (1996) estiman una tasa de protección más elevada para los productos animales, pero en este capítulo lo que nos interesa sobre todo son los aranceles de los cereales.

Los beneficios de las manufacturas hubieran aumentado un 22%, lo que hubiera supuesto una expansión significativa de las inversiones, tal como hubiera pronosticado Ricardo. Parece ser que los observadores contemporáneos conocían bien los aspectos fundamentales de la revocación.

Como Ricardo, nosotros también hemos obviado una posible variación en las condiciones comerciales en toda esta historia. Robert Torrens (1844) mantenía que Gran Bretaña era un agente tan importante en el entorno de las manufacturas a nivel mundial que la ley del cereal elevó los precios de las manufacturas internacionales porque atrajo recursos hacia la agricultura, expulsándolos de la industria y, por lo tanto, redujo la producción de manufacturas y la oferta de exportaciones. En consecuencia, los precios de las manufacturas subieron en los mercados mundiales, y esto mejoró las condiciones comerciales de Gran Bretaña y aumentó su renta nacional. Si este análisis fuera correcto, la revocación hubiera hecho disminuir los precios mundiales de las manufacturas, el sector agrícola hubiera sufrido una reducción, y el manufacturero una expansión, a la par que las exportaciones británicas hubieran inundado los mercados mundiales. Además, la revocación hubiera incrementado los precios de las materias primas a medida que las manufacturas británicas requirieran un aumento en las importaciones de *inputs* industriales intermedios como el algodón.[3] Los beneficios de las manufacturas aumentarían menos según la hipótesis de Torrens (país grande) que según la hipótesis de Ricardo (país pequeño). De hecho, si los precios de las manufacturas hubieran caído lo suficiente, los beneficios podrían haber, incluso, disminuido.

Si suponemos que los precios de las manufacturas y de las materias primas son endógenos, se generan unos resultados muy diferentes considerando las mismas variaciones en los aranceles. De hecho, supongamos que la elasticidad de la demanda y de la oferta extranjeras era muy pequeña.[4] El impacto sobre las rentas del cereal de una revocación más temprana hubie-

3 Suponiendo que Gran Bretaña era lo suficientemente importante dentro de los mercados mundiales de materias primas.

4 Se ha tomado la elasticidad de la demanda extranjera de las exportaciones británicas igual a 1,1, tal como lo estima Irwin (1988); la elasticidad de la oferta extranjera de materias primas se ha considerado igual a 0,5 (similar a las estimaciones de las elasticidades de la oferta de algodón de EE. UU.). Los precios mundiales de los cereales y de los productos distintos de los cereales se consideran exógenos.

ra sido aun así significativo y negativo: las rentas hubieran caído un 42 %. También hubiera provocado un aumento de los salarios reales, aunque en menor medida (un 12 %). El resultado más sorprendente es que si Gran Bretaña hubiera sido lo suficientemente grande dentro del comercio mundial de manufacturas y de materias primas, los beneficios hubieran podido, de hecho, disminuir (un 22 %), y el *boom* de las manufacturas hubiera desaparecido. La gran diferencia entre país «pequeño» y país «grande» es que, en el primer caso, los capitalistas británicos hubieran sido los que hubieran aportado la mayor parte de las subvenciones que se derivaban de las leyes del cereal para los terratenientes, mientras que, en el segundo caso, hubieran sido los extranjeros.

Los propietarios de las áreas productoras de cereal tenían razón al oponerse a la revocación, y los trabajadores tenían razón al apoyarla. Peel también tenía razón acerca del impacto del libre comercio sobre los salarios reales, y Chamberlain estaba equivocado. Si los manufactureros de las ciudades que formaban la Liga contra las Leyes del Cereal tenían razón o no en la valoración que hacían de sus propios intereses depende, sin embargo, de los supuestos que se hagan sobre las elasticidades del comercio internacional. Según los datos econométricos de Irwin (1988), apoyaríamos el enfoque de Torrens, pero sólo para la primera mitad del siglo XIX. Puede que Gran Bretaña fuera un «país grande» dentro del comercio internacional antes de 1846, pero se había convertido en un «país pequeño» en la década de 1870, pues ya en esa fecha muchos otros países habían experimentado la primera revolución industrial e inundaban los mercados mundiales con sus manufacturas. Por lo tanto, la revocación habría disminuido los beneficios inicialmente, pero, a largo plazo, con libre comercio en el caso del cereal, los beneficios habrían aumentado, tal como era lo esperado.

La revocación y el cambio estructural en la agricultura británica

¿Cuál fue el efecto de la revocación sobre la agricultura británica? Un análisis de las series temporales invita a la crítica *post hoc ergo propter hoc,* pero incluso en este caso estaría bien examinar las estadísticas de la agricultura británica antes y después de la revocación. Desgraciadamente, no disponemos de datos fiables sobre la agricultura hasta pasada la década de

1880. Sin embargo, las estimaciones que tenemos son bastante plausibles: hasta la década de 1870, la agricultura se mantuvo estable o experimentó avances moderados, decayó poco después con la depresión agrícola y se recuperó ligeramente durante la década anterior a la primera guerra mundial. El índice de Feinstein que mide la producción agrícola vale 101 en 1862, 105 en 1878, 101 en 1896, 98 en 1905 y 100 en 1913.[5] Por lo tanto, fue la invasión del cereal lo que provocó la depresión agrícola, y sólo entonces los intereses agrícolas británicos echaron de menos las medidas proteccionistas (aunque aún hubieran salido más beneficiados si los aranceles hubieran seguido existiendo durante las décadas de 1850 y 1860).

La revocación dejó una impronta todavía mayor sobre las distintas variedades de producción agrícola que sobre su nivel global. Los cultivos perdieron terreno a favor de la cría de animales, cuyo *output* era menos comercializable, especialmente antes de la aparición de los barcos refrigerados en las décadas de 1880 y 1890. Los productos derivados de la ganadería aumentaron desde un 58,6 % del *output* agrícola británico en 1870-1876 hasta un 71,5 % en 1904-1910, mientras que el porcentaje de la producción de cereales disminuyó desde un 25,5 % hasta un 13 % en el mismo período (O'Gráda 1994*a*, tabla 6.3). Entre los productos lácteos, la producción de leche, no comercializable, ganó a expensas de la producción de mantequilla y queso, que sí eran productos que se comercializaban (ibíd., 151-152).

Revocación, condiciones comerciales y renta nacional

La conexión entre libre comercio y prosperidad resultaba una obviedad para la mayoría de los observadores de finales del siglo XIX. Aunque el crecimiento económico experimentó una desaceleración al comenzar el nuevo siglo y Gran Bretaña estaba siendo superada en muchos campos por los competidores alemanes y americanos, la evolución del crecimiento agregado desde la revocación hasta la primera guerra mundial fue algo sin precedentes (para Gran Bretaña). De hecho, este país sólo superó esas tasas durante «los años dorados» comprendidos entre 1950 y 1973 (Floud,

5 Feinstein (1972, tabla 118), citado en Ó Gráda (1994*a*, tabla 6.1).

1994, tabla 1.4). El período de finales del siglo XIX fue un período extraordinario en lo que se refiere a progreso tecnológico, auge comercial y globalización, una época simbolizada por la emoción que suscitó *La vuelta al mundo en ochenta días*.

Seguramente, esta prosperidad global se debió en gran medida a la adopción del libre comercio por parte del país central, el Reino Unido. Sin embargo, cualquier libro de texto sugeriría que el libre comercio no era la estrategia óptima para una economía tan dominante como la británica. Recordemos el argumento de Robert Torrens en 1844: si una economía grande impone un arancel, podría obtener «a cambio del producto obtenido con una determinada cantidad de su mano de obra, el producto obtenido con una cantidad mayor de mano de obra extranjera», es decir, podría mejorar sus condiciones comerciales (citado en Irwin, 1988, 1145). Por otro lado, es posible que la revocación hubiera estimulado las exportaciones de manufacturas británicas y las importaciones de materias primas hasta tal punto que la pérdida en las condiciones comerciales hubiera podido contrarrestar cualquier posible ganancia asociada a la liberalización comercial.

Donald McCloskey (1980) fue el primer historiador económico en dar contenido empírico a este enfoque, argumentando que la revocación redujo probablemente la renta nacional británica, aunque no mucho. El alcance de la pérdida en las condiciones comerciales depende de las elasticidades comerciales (cuanto más pequeñas sean las elasticidades, mayor es la pérdida). Las elasticidades que se han estimado recientemente para los años 1820-1846 (Irwin, 1988) sugieren que la adopción del libre comercio probablemente redujo el bienestar económico británico en un 2 %. Sin embargo, si consideramos la puesta en marcha del libre comercio en el extranjero como una respuesta a la liberalización en Gran Bretaña, entonces el libre comercio en términos netos aumentó probablemente el bienestar económico británico, aunque sólo de manera marginal (Irwin, 1988, 1158-1160). Si pensamos que esas elasticidades eran mucho mayores en la década de 1870 que en las décadas de 1830 ó 1840, podemos decir con más razón que la revocación tuvo finalmente efectos positivos sobre la renta nacional en Gran Bretaña.

Es difícil saber hasta qué punto podemos tomar en serio estos argumentos estáticos sobre las condiciones comerciales. Los aspectos dinámi-

cos probablemente tenían mucha más importancia. Dado que las manufacturas parecieron proporcionar unas tasas de crecimiento de la productividad total de los factores mayores que la agricultura, podemos decir que todo lo que implicara una transferencia de recursos de la agricultura a la industria sería bueno para el crecimiento económico en términos globales (un motor dinámico en el que ponen el acento actualmente los estudiosos de la nueva teoría del crecimiento). Además, si podemos decir que los capitalistas industriales tenían unas tasas de ahorro marginales mayores que los terratenientes y que la revocación aumentó los beneficios, entonces la tasa de acumulación global en la economía se vio favorecida por la revocación, un mecanismo de crecimiento en el que hacían hincapié los economistas clásicos como David Ricardo.[6]

De hecho, las condiciones comerciales no empeoraron en el Reino Unido a finales del siglo XIX, sino que más bien mejoraron (Imlah, 1958, citado en Edelstein, 1994, 193). En el capítulo 3 argumentábamos que las inversiones en los transportes y en las infraestructuras en ultramar constituyeron una importante razón para eso, ya que hicieron que los alimentos y las materias primas fueran más baratos en el país importador. Como estas inversiones, financiadas principalmente por capital británico, estaban íntimamente ligadas al *boom* comercial del trigo y de las materias primas, es poco probable que se hubieran llevado a cabo con el mismo entusiasmo si Gran Bretaña hubiera seguido protegiendo la agricultura. Cualquier intento de modelizar incluso los efectos estáticos sobre el bienestar de la adopción del libre comercio por parte de Gran Bretaña deberá contar con la movilidad internacional tanto del trabajo (capítulos 7 y 8) como del capital (capítulos 11 y 12), así como con la presencia de una frontera endógena en el Nuevo Mundo (capítulo 13).

El impacto de la revocación en Irlanda

Aunque los terratenientes y los capitalistas ingleses parecen atraer toda la atención del debate sobre la revocación, debemos recordar que

6 O'Rourke (1997*b*) presenta algunos resultados preliminares sobre la relación entre aranceles y crecimiento a finales del siglo XIX.

otros actores del mercado común en el Reino Unido también se veían afectados, y que además sus representantes protestaban ruidosamente. Irlanda es un buen ejemplo.

La hambruna hizo posible que la agricultura irlandesa estuviera mejor documentada que la británica, y, de hecho, las estadísticas agrícolas oficiales en Irlanda están disponibles desde finales de la década de 1840. Además, Peter Solar (1987) y Cormac O'Gráda (1993) obtuvieron unas buenas estimaciones del *output* para la etapa anterior a la hambruna. Esta evidencia sugiere que el ajuste de la agricultura irlandesa durante los sesenta años posteriores a la revocación fue espectacular, especialmente en su composición. Los cultivos, excepto las patatas, cayeron de un 32,6 % del *output* en 1840-1845 a sólo un 8,9 % en 1908, los productos de la ganadería o de los pastos aumentaron de un 45,2 a un 86,6 % del *output* en el mismo período, y el porcentaje de tierra dedicada a los pastos aumentó de un 63,5 a un 84,2 %.[7] La Isla Esmeralda era mucho más verde en la segunda mitad del siglo XIX.

Pero este abandono de los cultivos no se debió únicamente a la revocación. El cultivo era una actividad intensiva en mano de obra y, a medida que la población de Irlanda descendía, debido a la hambruna de 1845-1849 y al atractivo de los mercados laborales extranjeros, era lógico que la producción de los cultivos disminuyera por la escasez de mano de obra. Esto es precisamente lo que predice el teorema clásico de Rybczynski,[8] y ya hemos visto cómo los salarios irlandeses convergieron hacia los niveles de los países líderes a finales del siglo XIX, haciendo que la mano de obra irlandesa se encareciera a lo largo del tiempo y que los cultivos fueran menos atractivos. Como siempre sucede en historia económica, había muchos otros factores activos en Irlanda después de la hambruna, lo que

7 O'Rourke (1989, apéndice 3.1 y 1991, tabla 4, 412); Ó Gráda (1993, tabla 29, 154). Véase Turner (1996).

8 El teorema de Rybczynski establece, aproximadamente, que los sectores que utilizan un determinado factor de producción de una forma relativamente intensiva se beneficiarán más de un incremento en la dotación de ese factor. Por lo tanto, un aumento en la relación tierra/trabajo hubiera favorecido las actividades ganaderas en Irlanda, intensivas en el recurso tierra, mientras que una disminución en dicha relación hubiera favorecido las actividades de labranza, intensivas en mano de obra.

hace difícil distinguir la influencia de la revocación de manera independiente. De hecho, la disminución de los cultivos se debe en gran parte a la hambruna y sus secuelas (O'Rourke, 1991, 1994*c*); pero ¿podemos decir que también la adopción del libre comercio por parte de Gran Bretaña tuvo algo que ver?

Ciertamente, ésta era la opinión sobre la economía irlandesa de los observadores contemporáneos. Para ellos, el cambio en la estructura de la agricultura irlandesa fue debido a las consecuencias que tuvo el libre comercio sobre los precios relativos. Por ejemplo, entre los últimos años del período 1850-1876, los precios del cereal aumentaron un 14,6 %, mientras que los de los productos de la ganadería crecieron el doble, más o menos, un 30,7 % (O'Rourke, 1991, tabla 7, 422). Este cambio en los precios relativos a favor de los productos de la ganadería supuso un incentivo para cambiar cultivos por pastos. Además, como los pastos eran menos intensivos en mano de obra que los cultivos, este cambio podría explicar la disminución en un 19 % del empleo agrícola en ese período. En lugar de ser la despoblación la causa de la disminución en los cultivos, podemos decir que fue ese declive de los cultivos el responsable de la despoblación, y la revocación de las leyes del cereal sería el motor de esta cadena de acontecimientos. Así, el distinguido economista clásico John Elliot Cairnes escribió que «la hambruna de 1846 es considerada normalmente como el momento decisivo para la historia industrial de Irlanda. De hecho, la hambruna fue lo que precipitó la adopción del libre comercio; pero no es menos cierto que el libre comercio por sí mismo hubiera acarreado las mismas consecuencias que tuvo esa calamidad, aunque sin los terribles agravantes que conlleva una repentina falta de comida para la gente» (Cairnes, 1873, 136). Karl Marx pensaba como Cairnes en este aspecto. Acerca de los efectos de la revocación, Marx escribió que «este hecho por sí solo fue suficiente para dar un gran impulso a la conversión de los cultivos irlandeses en pastos, a la concentración de la ganadería y a la desaparición de los agricultores a pequeña escala […]. El irlandés, desterrado por las ovejas y los bueyes, reaparece al otro lado del océano convertido en un feniano» (Marx, 1977, 870).

En el contexto clásico de la historia económica nacionalista irlandesa, George O'Brien (1921, 197) llegó a decir que la revocación supuso «otro impulso deliberado» a la despoblación de Irlanda. Finalmente, Bertil

Ohlin (1933, 367-368) pensaba que «la repentina emigración, que en seis años redujo la población irlandesa un 20 %, fue, en parte, resultado de la política de libre comercio en Gran Bretaña».

¿Cómo podemos entonces diferenciar el enfoque según el cual la revocación fue el principal incentivo para la emigración irlandesa (un *shock* de precios que redujo la demanda de mano de obra) del enfoque alternativo según el cual la emigración fue debida al atractivo de los factores extranjeros (un *shock* de salarios, que redujo la oferta de mano de obra)? Según estas hipótesis, las causas del cambio estructural que experimentó la agricultura irlandesa fueron totalmente diferentes si consideramos un enfoque u otro. Como casi siempre, los precios tienen la respuesta; en este caso, el precio de la mano de obra agrícola irlandesa. Según el argumento de Cairnes y Marx, es decir, que el libre comercio fue el responsable de la expulsión de mano de obra de la agricultura, los salarios deberían haberse estancado o incluso bajado. Según el enfoque alternativo, por el contrario, los salarios deberían haber aumentado a medida que la mano de obra abandonaba la agricultura. Ya hemos visto que los salarios de las ciudades comenzaron un espectacular aumento tras la hambruna (capítulo 2) y que lo mismo ocurrió con los salarios del sector agrícola (O'Rourke 1989). Entre la década de 1850 y la de 1870, por ejemplo, los salarios agrícolas en términos nominales aumentaron un 29 % (O'Rourke, 1991, tabla 7, 422).

La emigración que se produjo con posterioridad a la hambruna irlandesa queda explicada, por lo tanto, por el atractivo de los factores extranjeros y no tanto por la hipótesis de que hubo factores que expulsaron mano de obra del mercado nacional. Además, del análisis CEG se desprende que los *shocks* de los precios agrícolas fueron incrementando la demanda de mano de obra durante el período 1850-1870, no disminuyéndola (O'Rourke, 1991). La revocación pudo haber disminuido el precio relativo de los cereales intensivos en mano de obra, pero todos los precios agrícolas experimentaron un ascenso durante el período, asegurando, por tanto, un nivel de empleo agrícola boyante. ¿Significa esto que Cairnes y Marx estaban equivocados al afirmar que la revocación hizo disminuir el nivel de empleo en la economía irlandesa? No necesariamente, ya que los precios del cereal hubieran sido casi un 15 % más elevados a mitad de la década de 1870 de lo que realmente fueron si no se hubiera

producido la revocación (O'Rourke, 1994*b*, 131), con lo que la demanda de mano de obra agrícola hubiera sido mayor todavía. Las simulaciones de los modelos CEG sugieren que, si no se hubiera producido la revocación, la producción de cultivos en Irlanda hubiera permanecido más o menos constante durante el período 1850-1870 en lugar de reducirse en un 25 %. El nivel de empleo agrícola hubiera disminuido un 10 % y no un 19 %, lo que hubiera llevado consigo unos 100 000 puestos de trabajo adicionales (al menos) en el campo irlandés (O'Rourke, 1994*b*, 130-133).

La cuestión fundamental: revocación, convergencia y política

Incluso si supusiéramos que Gran Bretaña era un país muy grande que se enfrentaba a unas elasticidades comerciales extremadamente inelásticas, aun así, podríamos decir que la revocación hubiera tenido un impacto notablemente positivo sobre los salarios de la mano de obra no cualificada, incrementándolos un 12 %. Si la revocación hubiera tenido lugar en 1830, dieciséis años antes, la diferencia salarial entre Gran Bretaña y América hubiera sido un 30 % y no un 45 %, como fue de hecho.[9] El libre comercio tuvo realmente unos efectos notables sobre la convergencia de los niveles de vida angloamericanos a mediados del siglo XIX y sobre el proceso de convergencia en la economía atlántica si generalizamos estos efectos.

La revocación tuvo su mayor impacto después de la década de 1870, fecha en la que los efectos de la invasión del cereal fueron patentes. El proteccionismo hubiera ayudado a aislar a la economía británica de la espectacular integración comercial que tuvo lugar. Efectivamente, la agricultura británica se volvió más vulnerable tras la invasión del cereal, y el impacto sobre los terratenientes fue enorme: las rentas cayeron en términos reales más de un 50 %, una disminución que se debió casi por completo a la integración de los mercados de bienes (capítulo 4). Según palabras de Kindleberger, «Hacia 1886, la posición relativa [de los

9 En la década de 1830, la diferencia media entre los salarios reales en Inglaterra y en América era el 52,8 %. Durante las dos décadas posteriores aún se hizo más grande, antes de producirse la convergencia hacia mediados de la década de 1890.

terratenientes] había empezado a decaer. No se tomó ninguna medida para parar este declive de los precios de la agricultura o para ayudar a la comunidad agrícola. El grupo dominante en la sociedad, la clase industrial naciente, estaba contento porque los alimentos eran más baratos y la mano de obra también. Las rentas cayeron, los hombres jóvenes abandonaron el campo por la ciudad y el porcentaje de tierras dedicado al cultivo de cereales disminuyó rápidamente. La reacción ante la disminución en el precio mundial del trigo fue que la agricultura dejó de ser la fuerza económica más poderosa en Gran Bretaña» (Kindleberger, 1951, 32-33).

El impacto político fue probablemente aún mayor en Irlanda, un miembro muy importante del mercado común del Reino Unido. Contrariamente a lo que se piensa, los arrendatarios de las tierras irlandesas no pagaban las rentas de mercado a los terratenientes, sino unas rentas que estaban muy por debajo de las de mercado y que sólo se revisaban muy de vez en cuando (Solow, 1972; Guinnane y Miller, 1996). Los derechos de los arrendatarios, es decir, la discrepancia capitalizada entre las rentas de mercado y las reales, eran comprados y vendidos. La prosperidad agrícola y las rentas fijas supusieron un *boom* en el valor de esos derechos durante el cuarto de siglo anterior a la década de 1870. Sin embargo, con el colapso de los precios agrícolas, las rentas fijas perjudicaron a los arrendatarios y sobre todo a aquellos que se habían endeudado mucho para comprar los derechos de arrendamiento. La depresión agrícola ocasionó en parte la agitación social y las huelgas generalizadas: las llamadas guerras de la tierra de 1879-1882 y 1887-1890. La reacción del gobierno consistió en una reforma de la tierra y en otorgar préstamos a los arrendatarios para comprar su parte de los arrendamientos, lo que finalmente provocó (en la década de 1920) que la compra de la tierra se hiciera de forma compulsiva. Así, «en la década de 1970 ni siquiera una cuarta parte de las mansiones estaban habitadas por descendientes de las familias que poseían las tierras en el siglo XIX» (Vaughan, 1984, 39). La invasión del cereal, y la consecuente revocación de las leyes de los cereales, fue uno de los factores responsables del declive y posterior desaparición del terrateniente irlandés.

Página en blanco a propósito

CAPÍTULO 6
LAS REACCIONES CONTRARIAS A LA GLOBALIZACIÓN: LOS ARANCELES

En el capítulo 3 hemos documentado un importante declive en los costes de transporte a finales del siglo XIX.[1] El impacto del ferrocarril y de la navegación a vapor se vio reforzado por los desarrollos de tipo político posteriores a 1860 a medida que las economías europeas avanzaban rápidamente hacia el libre comercio. El mundo se estaba convirtiendo en un lugar mucho más pequeño, y a un observador de 1875 seguramente le daría la impresión de que ese proceso no había hecho más que empezar. Aunque nada es inevitable. La historia nos muestra que la globalización puede plantar las semillas de su propia destrucción. Esas semillas fueron plantadas en la década de 1970, brotaron durante la década siguiente, crecieron vigorosamente hacia finales del siglo y florecieron ya plenamente en los oscuros años que transcurrieron entre las dos guerras mundiales.

Desde luego, una vez inventados, es difícil echar atrás los desarrollos tecnológicos.[2] Sin embargo, las respuestas políticas ante los cambios tecnológicos pueden evitar o incluso cambiar el signo de los efectos econó-

---

1 Varias secciones de este capítulo se basan en O'Rourke (1997*a*).

2 La China imperial abandonó el arte de construir grandes barcos entre 1430 y 1553, aunque previamente había alcanzado la costa oriental de África, pero este aislamiento causado por decisiones políticas fue más bien la excepción y no la regla (Jones, 1981, 204-205).

micos de esos cambios, y en ningún otro campo es más cierto esto que en el terreno de las relaciones económicas internacionales. En las tres o cuatro décadas anteriores a 1914 podemos encontrar ejemplos de reacciones contrarias a la globalización, y entender sus causas mismas puede ser de mucha utilidad para los políticos de hoy en día que están ansiosos por evitar los errores del pasado.

Una de las cuestiones fundamentales de este libro es que la globalización puede tener repercusiones muy importantes sobre la distribución de la renta. Estos efectos distributivos pueden, a su vez, crear reacciones políticas contrarias. Tres hechos clave fueron los que provocaron estas reacciones en la economía atlántica a finales del siglo XIX. El hecho más importante en Europa fue la invasión de cereal barato procedente del Nuevo Mundo y de Ucrania, lo que constituyó una amenaza para los ingresos agrícolas. En el Nuevo Mundo, hubo dos hechos importantes: las migraciones masivas procedentes de Europa, que constituyeron una amenaza para los niveles de vida de los trabajadores, y la competencia que las exportaciones de manufacturas europeas suponían para la naciente industria del Nuevo Mundo. Hubo cuatro respuestas de tipo político ante estos hechos: 1) la respuesta de la Europa continental, que fue imponer aranceles a las exportaciones agrícolas del Nuevo Mundo; 2) la respuesta de Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca, países que se mantuvieron firmes en el libre comercio de bienes agrícolas; y en el Nuevo Mundo, 3) restricciones graduales a la inmigración y 4) la creación de aranceles bastante elevados para proteger las manufacturas. Estas cuatro reacciones políticas han dejado secuelas que todavía hoy son visibles.

Este capítulo estudia las causas del creciente proteccionismo en la economía atlántica. Nos centramos en el proteccionismo agrícola en Europa, aunque también examinamos los nexos entre los aranceles de los productos alimenticios y los aranceles de los bienes manufacturados en Europa, y exploramos brevemente algunos de los debates acerca del proteccionismo en la economía más importante del Nuevo Mundo, Estados Unidos. En el capítulo 10 se estudian las causas de las restricciones a la inmigración en el Nuevo Mundo.

El aspecto clave: un desafío común, respuestas diferentes

Ya hemos visto que, durante las últimas décadas del siglo XIX, las economías abundantes en tierra del Nuevo Mundo comenzaron un proceso de rápida integración con las economías europeas abundantes en mano de obra. También hemos visto el amplio apoyo de que goza la hipótesis de Heckscher-Ohlin según la cual el recurso que salió más perjudicado en ese proceso integrador fue la tierra del continente europeo, tanto en términos absolutos como en relación con el empleo. No es sorprendente que los intereses agrícolas demandaran protección. En países como Francia y Alemania los terratenientes tuvieron éxito en sus demandas, y allí fue donde lograron imponer aranceles a sus productos. Podemos considerar estos aranceles como los precursores de la actual Política Agraria Común europea (Tracy, 1989). En otros países, como el Reino Unido y Dinamarca, las autoridades se aferraron al libre comercio, forzando a la agricultura a renovarse o morir.

¿Cómo podemos explicar las diferentes respuestas políticas en Europa ante la invasión del cereal? Ésta se ha convertido en una cuestión canónica dentro de la literatura sobre política económica comparativa; en este capítulo tratamos de avanzar en dicho debate distinguiendo entre el tamaño del *shock,* su impacto distributivo y la respuesta. La literatura tradicional sólo estudia la respuesta. Nosotros, sin embargo, empezaremos presentando de forma breve la evolución de la política comercial en la Europa occidental durante los cincuenta años anteriores a la Gran Guerra.

La política comercial en la Europa de finales del siglo XIX

La evolución de la política comercial europea entre 1860 y 1913 es bien conocida.[3] En el capítulo 3 hemos dicho que el acuerdo comercial franco-británico de 1860 inició una oleada de tratados comerciales entre

3 Bairoch (1989) ofrece una excelente introducción, de la que hemos extraído buena parte a este respecto. Tracy (1989) también es una buena referencia.

las principales economías de la Europa occidental. La inclusión de la cláusula de nación más favorecida (NMF) en estos tratados hizo que las concesiones se generalizaran de una forma rápida, y esto provocó que el libre comercio se extendiera por toda Europa a gran velocidad. Este «interludio liberal», como Bairoch lo denomina, duró poco. El momento clave fue a finales de la década de 1870 y durante la de 1880, cuando el impacto del cereal barato procedente del Nuevo Mundo y de Rusia comenzó a sentirse en los mercados europeos. Las rentas agrícolas británicas cayeron en términos reales más de un 50 % entre 1870 y 1913. En el capítulo 4 hemos presentado pruebas de que la integración de los mercados como consecuencia del proceso de globalización fue probablemente la mayor responsable de este declive. Y, lo que es más importante, los observadores de ese tiempo llegaron a la misma conclusión sin ayuda de ningún modelo CEG. Con esa presión sobre las rentas agrícolas, la reacción política fue inevitable allí donde los terratenientes y los granjeros tenían el poder político.

La fecha clave para Alemania fue 1879, cuando Bismarck optó por el proteccionismo tanto de la agricultura como de la industria. En 1870 él había hablado de un imperio germano forjado con sangre y hierro; una década más tarde, sus críticos le iban a atribuir un imperio forjado con hierro y centeno. Los aranceles específicos comenzaron siendo bajos, de solamente un 6 % ad valórem sobre el trigo y de un 8 % sobre el resto de cereales. Posteriormente fueron aumentando en 1885 y después en 1887, alcanzando el equivalente de un 33 % ad valórem sobre el trigo y de un 47 % sobre el centeno. Los aranceles se vieron reducidos durante un período breve, en la época de Caprivi, de 1891 a 1894, pero aumentaron de nuevo en 1902 después de una década de violentos debates entre proteccionistas y defensores del libre comercio (Barkin, 1970). Los primeros estuvieron representados por el Bund der Landwirte, fundado en 1893, y apoyados por una gran cantidad de terratenientes prusianos y *Junkers.*

Durante la década de 1880 se llevaron a cabo importantes cambios en los aranceles franceses: en 1882 los aranceles sobre el trigo alcanzaron el equivalente del 22 %. Aun así, el período proteccionista por excelencia se considera el año 1892, cuando se adoptó el arancel Méline. Este arancel no sólo aumentó en gran medida el derecho sobre el trigo, sino que tam-

bién conllevó la reimposición de derechos sobre un amplio rango de materias primas.[4] Los impuestos eran específicos, pero eran equivalentes a tasas ad valórem de entre el 10 y el 15 % para los bienes agrícolas, y de más del 25 % para los industriales. Como en Alemania, tanto la agricultura como la industria francesas recibieron protección, incluso aunque fuera la invasión del cereal barato lo que provocara esa vuelta al proteccionismo. En 1894, el derecho sobre el trigo fue incrementado a 7 francos por cada 100 kilogramos. Dado que el precio interior era de 22 francos por kilo, esto implicaba una tasa ad valórem del 32 %.

Muchos de los países europeos pequeños pueden ser incluidos dentro de este patrón continental de liberalización seguido de esas reacciones contrarias a la globalización. Johan August Gripenstedt ya había comenzado a liberalizar el comercio sueco en la década de 1850, fecha en la que Suecia entró a formar parte de la red de tratados bilaterales firmados como consecuencia del acuerdo Cobden-Chevalier (Heckscher, 1954, 237-238). En 1888 se volvió a imponer el proteccionismo en la agricultura sueca y también se incrementó la protección a la industria en 1892. Italia se había convertido al libre comercio después de la unificación, pero poco después se introdujeron aranceles moderados en 1878, que fueron secundados por otros más importantes en 1887. Estos últimos desembocaron en una guerra comercial con Francia, que duró hasta 1892.

La liberalización fue más corta y menos espectacular en España. Se abolieron las prohibiciones en 1869 y se reemplazaron por aranceles de entre el 30 y el 35 %; aunque la intención era reducirlos hasta un 15 % en 1881, no se redujeron en 1875 como estaba previsto, y, de hecho, en 1877 se incrementaron de nuevo. Se redujeron algunos derechos en 1882, pero 1892 fue testigo de un retorno a un alto grado de proteccionismo para los tejidos de algodón, el hierro, el acero y los cereales. Bairoch (1989) retrata la política comercial portuguesa como bastante liberal hasta la adopción de un arancel altamente proteccionista en 1892. Por el contrario, Lains (1992) no detecta evidencia de liberalismo en las manufacturas portuguesas, ya que éstas gozaron de unos aranceles de más del 20 % entre 1843 y 1913.

---

4 El algodón, la lana y el lino eran de esas materias primas agrícolas que se libraron de fuertes aranceles, asegurando así unas altas tasas de protección para las industrias textiles sustitutivas de las importaciones.

Otros pequeños países, que habían adoptado el libre comercio durante las décadas de 1860 y 1870, fueron más liberales tras la invasión del cereal. Únicamente en 1895, fecha en la que Suecia abolió unilateralmente el acuerdo de libre comercio entre Suecia y Noruega de 1827, renació el sentimiento proteccionista en Noruega y, como consecuencia, se introdujeron nuevos derechos sobre las importaciones de maquinaria y sobre el comercio de la carne. En 1905 se produjo un paso más significativo hacia el proteccionismo, fecha en la cual se impusieron aranceles sobre los cereales y se incrementaron todavía más los que ya existían sobre los productos derivados de la ganadería. Dinamarca se mantuvo en el libre comercio durante todo el tiempo y pasó de ser un país netamente exportador de grano a un país netamente importador (para alimentar a su ganadería en alza).[5] Holanda siguió una trayectoria similar, manteniéndose en el libre comercio durante todo el período. Los granjeros holandeses también adoptaron mejoras técnicas y desarrollaron un comercio de exportación fuerte para la ganadería, la fruta y las verduras (Tracy, 1989, 23). También Bélgica y Suiza se mantuvieron en el libre comercio, al menos en gran parte, en lo que respecta a las importaciones de cereales, aunque impusieron algunos derechos sobre los productos de la ganadería y algunos aranceles moderados sobre las manufacturas.

El Reino Unido se quedó solo entre los grandes países europeos manteniendo una política de libre comercio, aunque no sin ciertas disputas internas. La Liga por el Comercio Justo, que existió entre 1881 y 1891, demandó aranceles en represalia a algunos países que impusieron aranceles sobre las manufacturas británicas, pero sin éxito. El auténtico reto para el libre comercio vino a finales de siglo, cuando Joseph Chamberlain, el secretario de las Colonias, propuso que el Imperio británico se convirtiera en un área comercial preferencial. Su discurso en Birmingham en 1903 marcó el comienzo de un intenso debate sobre la política comercial. Duró hasta 1906, fecha en la que la victoria arrasadora de los liberales partidarios del libre comercio zanjó la cuestión, al menos hasta los años que mediaron entre las guerras mundiales.

---

5 Sin embargo, se impusieron aranceles sobre diversos productos manufacturados: las manufacturas textiles tuvieron que afrontar unas tasas de entre el 20 y el 25 % (Bairoch, 1989, 81).

La tabla 6.1 resume toda esta información sobre aranceles para doce países de la Europa occidental durante las décadas anteriores a la primera guerra mundial. Los datos se exponen de diversas formas. Se presentan las estimaciones de Bairoch (1989) sobre los aranceles del trigo. Hay diferentes aranceles medios, que se han calculado usando diversas ponderaciones, tanto para las manufacturas como para la economía en general. También podemos ver estimaciones sobre el proteccionismo sectorial y total calculadas por Estevadeordal (1997) utilizando la metodología de Leamer (1988). Estevadeordal estimó un modelo para predecir los flujos comerciales entre dieciocho países en 1913. Construyó dos medidas de apertura basadas en la diferencia entre las intensidades comerciales reales y las estimadas. La tabla 6.1 indica la posición de los dieciocho países seleccionados por Estevadeordal según el grado de apertura (el 1 para el país con mayor grado de apertura y el 18 para el país menos abierto).

Aunque en la tabla nos encontramos con dos excepciones en lo que se refiere a los países escandinavos,[6] ciertamente se confirma la tónica general de políticas liberales en Holanda, Gran Bretaña y Dinamarca, de proteccionismo en Francia y Alemania y de un alto proteccionismo en la península ibérica.

El impacto del proteccionismo: evidencia a partir del mercado de cereales

Antes de embarcarnos en la discusión de por qué las reacciones en Europa occidental ante la invasión del cereal fueron tan diferentes, merece la pena detenernos a preguntarnos si los aranceles fueron lo suficientemente elevados a finales del siglo XIX como para interesarnos por ellos. ¿Fueron ellos los que impidieron realmente la integración de los mercados, o en realidad sus efectos quedaron anulados por la disminución en los costes del transporte, de los que ya hemos hablado en el capítulo 3? ¿Sirvieron únicamente como señal de que aún estaba por llegar un período de

6 Dinamarca protegió su sector manufacturero más de lo que ha reconocido oficialmente, y el proteccionismo noruego fue bastante elevado en los años anteriores a la primera guerra mundial.

TABLA 6.1
ARANCELES EUROPEOS, 1875-1913

Manufacturas

País	*1875 (porcentaje)*	*1913 (1) (porcentaje)*	*1913 (2) (porcentaje)*	*1913 (3) (posición)*	*1913 (4) (posición)*
Alemania	4-6	13	13	6	3
Bélgica	9-10	9	9	11	11
Dinamarca	15-20	14	n. d.	16	14
España	15-20	41	34	18	18
Francia	12-15	20	21	12	12
Italia	8-10	18	20	15	17
Noruega	2-4	n. d.	n. d.	8	8
Portugal	20-25	n. d.	n. d.	14	13
Suecia	3-5	20	25	5	6
Suiza	4-6	9	8	3	7
Holanda	3-5	4	n. d.	1	1
Reino Unido	0	0	0	4	5

Agricultura

País	*Trigo, 1913 (porcentaje)*	*Total agricultura, 1913 (1) (posición)*	*Total agricultura, 1913 (2) (posición)*
Alemania	36	6	6
Bélgica	0	8	7
Dinamarca	0	1	1
España	43	14	17
Francia	38	10	12
Italia	40	12	16
Noruega	4	16	13
Portugal	prohibitivo	18	18
Suecia	28	7	8
Suiza	2	17	14
Holanda	0	3	3
Reino Unido	0	4	2

Total

País	*1913 (1) (porcentaje)*	*1913 (2) (porcentaje)*	*1913 (3) (porcentaje)*	*1913 (4) (posición)*	*1913 (5) (posición)*
Alemania	7,9	12	17	8	8
Bélgica	15,8	6	14	10	10
Dinamarca	5,8	9	n. d.	2	4
España	14,3	33	37	18	18
Francia	8,7	18	24	14	14
Italia	9,7	17	25	16	17
Noruega	11,4	n. d.	n. d.	11	12
Portugal	23,7	n. d.	n. d.	17	15
Suecia	9	16	28	7	7
Suiza	4,4	7	11	9	9
Holanda	0,4	3	n. d.	1	1
Reino Unido	5,6	0	0	3	3

FUENTE: O'Rourke y Williamson (1997, tabla 8, 178-179).
NOTA: Manufacturas de 1875: Valores medios de los derechos sobre las manufacturas en 1875, según Bairoch (1989, tabla 5, 42).
Manufacturas 1913 (1): Estimación de la Liga de Naciones, recogida en Bairoch (1989, tabla 9, 76).
Manufacturas 1913 (2): Estimación Liepmann (1938), recogida en Bairoch (1989, tabla 9, 76).
Manufacturas 1913 (3): Posición que ocupa cada país en la lista de dieciocho países seleccionados por Estevadeordal (1 = el menos proteccionista, 18 = el más proteccionista), basada en las ratios ajustadas de intensidad comercial en Estevadeordal (1997, tabla 6, 104).
Manufacturas 1913 (4): Posición entre los dieciocho países (1 = el menos proteccionista, 18 = el más proteccionista), basada en los ratios ajustados de intensidad comercial en Estevadeordal (1997, tabla 6, 105).
Trigo 1913: Valores de los derechos sobre el trigo, calculados por Bairoch (1989, tabla 9, 76).
Agricultura 1913 (1): Posición que ocupa cada país en la lista de dieciocho países seleccionados por Estevadeordal (1 = el menos proteccionista, 18 = el más proteccionista), basada en las ratios ajustadas de intensidad comercial en Estevadeordal (1997, tabla 6, 104).
Agricultura 1913 (2): Posición que ocupa cada país en la lista de dieciocho países seleccionados por Estevadeordal (1 = el menos proteccionista, 18 = el más proteccionista), basada en las ratios ajustadas de intensidad comercial en Estevadeordal (1997, tabla 6, 105).
Total, 1913 (1): Aranceles sobre las importaciones como porcentaje de las importaciones particulares totales (1909-1913), calculados por Bairoch (1989, tabla 9, 76).
Total, 1913 (2): Estimaciones de la Liga de Naciones, recogidas en Bairoch (1989, tabla 9, 76).
Total, 1913 (3): Estimación de Liepmann (1938), recogida en Bairoch (1989, tabla 9, 76).
Total, 1913 (4): Posición que ocupa cada país en la lista de dieciocho países seleccionados por Estevadeordal (1 = el menos proteccionista, 18 = el más proteccionista), basada en las ratios ajustadas de intensidad comercial en Estevadeordal (1997, tabla 8, 107).
Total, 1913 (5): Posición que ocupa cada país en la lista de dieciocho países seleccionados por Estevadeordal (1 = el menos proteccionista, 18 = el más proteccionista), basada en los ratios ajustadas de intensidad comercial en Estevadeordal (1997, tabla 8, 107).

TABLA 6.2

PROTECCIÓN AL CEREAL, EN EUROPA, 1909-1913
(Equivalentes ad valórem, en porcentaje)

	Francia	*Alemania*	*Suecia*
Trigo	38.1	37,2	32,0
Cebada	21,0	35,5	42,0
Avena	16,9	45,1	0,0
Centeno	20,6	42,9	39,9
Media geométrica ponderada	20,6	40,0	0,0
Media aritmética ponderada	28,4	40,1	24,0

FUENTE: O'Rourke (1997*a*, tabla 2, 783).

entreguerras mucho más severo en lo que se refiere a reacciones al proceso de globalización?

El mercado del grano es un buen lugar al que mirar para encontrar la respuesta a estas preguntas, ya que la invasión del cereal fue una de las causas más importantes del proteccionismo continental. La tabla 6.2 ofrece los valores de los aranceles medios durante el período de cinco años transcurrido entre 1909 y 1913 para los cereales más importantes en Alemania, Francia y Suecia.[7] Los gráficos confirman los aspectos cualitativamente interesantes: la elevadísima protección para el trigo en Francia y para el centeno (y la avena) en Alemania,[8] así como un proteccionismo más elevado para Alemania en términos medios que para Francia o Suecia. Suecia no impuso aranceles sobre la avena, puesto que era un país tradicionalmente exportador de este cereal.

Recordemos que en el capítulo 3 se documentaba una enorme disminución en la brecha existente entre los distintos precios del cereal entre Gran Bretaña y América, según lo cual los precios del trigo en Liverpool excedían a los de Chicago en un 57,6 % en 1870 y sólo en un 15,6 % en 1913. ¿Eran los aranceles franceses y alemanes lo suficientemente elevados como para anular la inercia de la globalización?

En primer lugar, debemos asegurarnos de que los aranceles continentales incrementaron realmente el precio del cereal en el continente. Este tema se ha tratado en el capítulo 5, donde hemos expuesto los argumentos aportados por los historiadores británicos tradicionales, que dudaban de que las leyes del cereal hubieran hecho aumentar los precios del grano entre 1820 y 1830. Aquí, es un historiador tradicional alemán quien saca a relucir de nuevo la cuestión cincuenta años después. Karl Hardach decía que los precios del cereal en Alemania del este no se vieron incrementados durante la década de 1880 como consecuencia de los aranceles proteccionistas (Hardach, 1967). Argumentaba que los terratenientes prusianos exportaban casi el 50 % de su producción. Además, también decía que la segmentación del mercado entre Alemania del este, exportadora de cerea-

7 Los aranceles de finales del siglo XIX eran específicos. Se han convertido a sus equivalentes ad valórem dividiendo el arancel específico por un precio mundial imaginario, igual al precio interior menos el arancel.

8 Obsérvese que el proteccionismo para la avena alemana era todavía mayor.

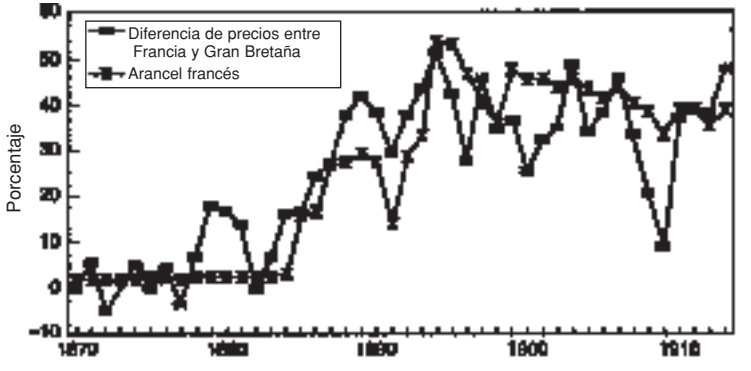
les, y Alemania occidental, importadora de cereales, garantizaba el hecho de que los precios más elevados de Alemania occidental no se vieran trasladados a la parte oriental. La evidencia presentada en el capítulo 3 es suficiente como para poner en duda tal afirmación. De hecho, los precios bávaros y prusianos eran muy parecidos, especialmente después de la unificación (véase gráfico 3.3). Webb (1982) encontró una correlación muy fuerte entre los precios orientales y occidentales, lo cual constituye una contradicción adicional de la afirmación de Hardach. Webb también descubrió que la diferencia entre el precio del cereal mundial y el de Prusia venía explicada por los aranceles sobre el grano alemán. En resumen, la evidencia muestra de una manera bastante convincente que los aranceles continentales sí elevaron los precios del cereal en el propio continente.

Más recientemente, O'Rourke (1997*a*) ha comparado los precios del cereal en los mercados continentales protegidos con los precios mundiales (es decir, con los precios en las economías con libre comercio como Gran Bretaña y Dinamarca). Estas diferencias entre países europeos fueron después comparadas con los aranceles de las economías proteccionistas. Si los aranceles contribuyeron realmente al aumento de los precios del cereal (y si los mercados estaban bien integrados a nivel internacional), entonces los precios domésticos deberían haberse igualado a los precios mundiales más el arancel. Se compararon los precios franceses y bávaros con los británicos, y los precios prusianos y suecos con los daneses. El gráfico 6.1 muestra que hubo una gran correlación entre los precios del trigo continental y los aranceles. A lo largo de todo el período final del siglo XIX, los precios suecos y prusianos superaron a los daneses en la cuantía de los aranceles impuestos por los dos países, mientras que las diferencias franco-británicas y bávaro-británicas siguieron exactamente la evolución de los aranceles franceses y alemanes. Parece claro que los aranceles sobre el trigo fueron vinculantes; esto es, que los precios del trigo doméstico aumentaron por encima de los precios mundiales en la cuantía del arancel.

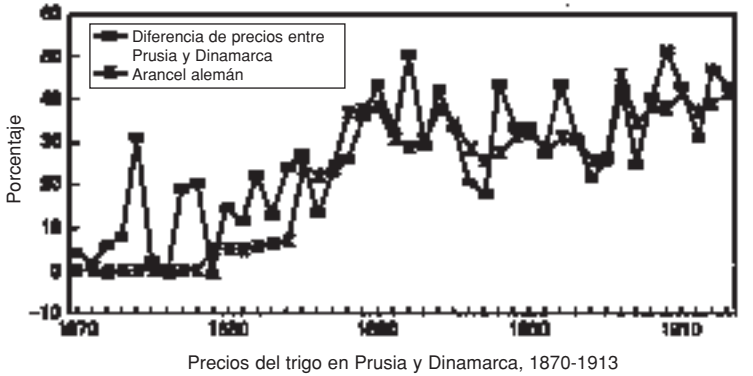
Los aranceles aumentaron los precios internos, pero ¿eran lo suficientemente altos como para aislar a las economías continentales del impacto globalizador que tuvieron el ferrocarril y la navegación a vapor? En la tabla 6.3 encontramos la respuesta a esta pregunta. En ella presentamos las diferencias de los precios del cereal en 1870 y en 1913 en ocho lugares: Baviera, Gran Bretaña, Dinamarca, Francia, Prusia, Rusia (Odesa), Suecia y Estados Unidos (Chicago). Para poder comparar mejor, la tabla comienza con la diferencia

GRÁFICO 6.1

ARANCELES Y PRECIOS NACIONALES: TRIGO, 1870-1913



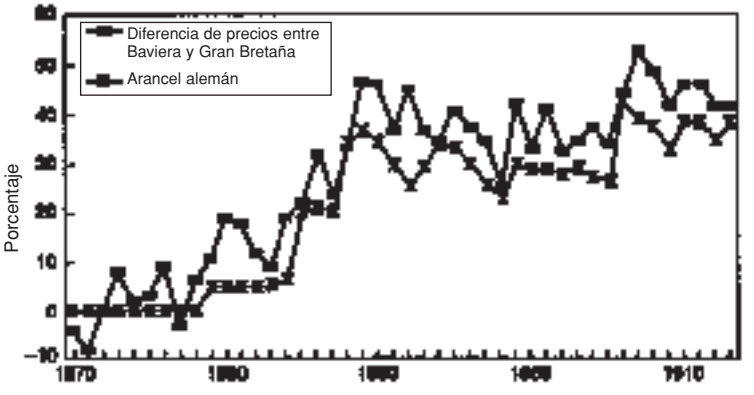
Precios del trigo en Francia y Gran Bretaña, 1870-1913



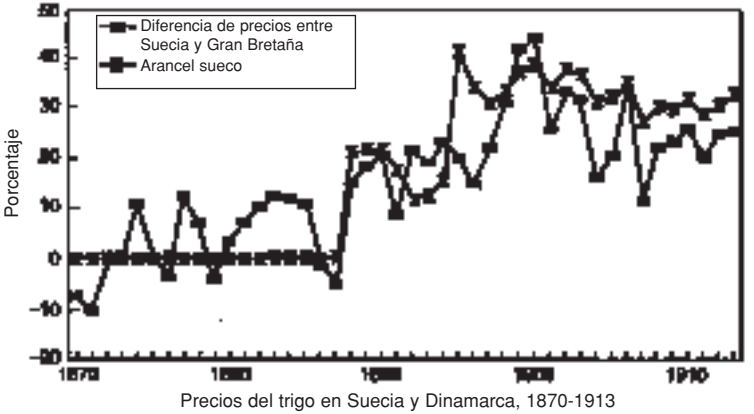
Precios del trigo en Prusia y Dinamarca, 1870-1913

angloamericana de los precios del trigo, de la avena y de la cebada.[9] Incluso aunque los precios de Estados Unidos y los de Europa no sean totalmente comparables, la evolución de la diferencia entre ellos sí es fiable, y además no

9 Nótese que los datos sobre precios del trigo que se citan aquí no son exactamente los mismos que los utilizados previamente por O'Rourke y Williamson (1994). Por eso aparecen pequeños desajustes entre las diferencias en los precios del trigo recogidas aquí y las del capítulo 3 (que se basaban en los datos alternativos).



Precios del trigo en Baviera y Gran Bretaña, 1870-1913



Precios del trigo en Suecia y Dinamarca, 1870-1913

FUENTE: O'Rourke (1997*a*).

plantea ninguna duda.[10] La brecha angloamericana cayó del 54% en 1870 a cero en 1913; para la cebada, disminuyó del 46 al 11% durante el mismo

10 Los precios europeos son valores de mercado medios, mientras que los de Estados Unidos son los precios de cada cereal particular. Se han ajustado los precios del trigo estadounidense con el fin de corregir esta discrepancia. La evolución de las diferencias de precios a ambos lados del océano es fiable a menos que la composición de los distintos tipos de trigo en Europa estuviera cambiando significativa y sistemáticamente a lo largo del tiempo.

período; y para la avena, la caída fue del 138 al 28 %. Dado que Gran Bretaña mantuvo una política de libre comercio, esta evolución de las diferencias en los precios del cereal nos debería ofrecer una medida excelente de la integración global de los mercados con la que poder juzgar el impacto de las reacciones ante la globalización que se dieron en el continente.

La parte B, que presenta el comportamiento de la brecha en los precios de los distintos cereales entre Estados Unidos y Escandinavia, apoya la afirmación de que los aranceles eliminaron en gran medida los efectos de la globalización en el continente. Tal como vimos en el capítulo 3, la diferencia de precios entre Dinamarca y Estados Unidos no disminuyó tanto como lo hizo la brecha angloamericana. Esto fue debido a que Dinamarca era un país tradicionalmente exportador de cebada y otros cereales, y, por lo tanto, los precios daneses convergieron hacia los precios británicos partiendo de niveles inferiores. Dado que los precios americanos y daneses convergían hacia los niveles británicos desde niveles inferiores, no debería sorprendernos saber que la brecha del precio de la cebada entre Estados Unidos y Dinamarca de hecho aumentó entre 1870 y 1913. Lo que hemos dicho para Dinamarca es aún más cierto para Suecia, ya que este país impuso aranceles sobre el trigo, la cebada y el centeno. Así, mientras que la brecha del precio del centeno entre Dinamarca y Estados Unidos sí desapareció prácticamente, la brecha entre Suecia y Estados Unidos se redujo sólo en una tercera parte; y mientras que la diferencia del precio del trigo entre Dinamarca y Estados Unidos sí fue eliminada, la brecha entre Suecia y Estados Unidos permaneció sin experimentar ningún cambio durante el período.

Francia y Alemania también consiguieron aislarse en gran medida del impacto de la disminución en los costes del transporte trasatlántico (parte C). La diferencia del precio del trigo entre Francia y América disminuyó sólo una tercera parte; la brecha bávaro-americana, menos de una sexta parte para el caso del trigo y algo más de una cuarta parte para el del centeno; por último, los precios de la avena y de la cebada en Baviera y de la cebada en Francia incluso se alejaron todavía más de los niveles americanos.

En resumen, los precios medios del cereal bávaro no se aproximaron apenas a los americanos durante el período, mientras que los precios franceses y suecos convergieron sólo moderadamente hacia los precios americanos. Por el contrario, los precios del cereal británico y del danés convergieron con

TABLA 6.3

PRECIOS INTERNACIONALES DEL CEREAL, 1870 Y 1913 (En porcentaje)

Cereal	*Países*	*1870*	*1913*
A. Brecha trasatlántica de precios			
Trigo	Gran Bretaña-Estados Unidos	54,1	–0,8
Cebada	Gran Bretaña-Estados Unidos	45,9	10,9
Avena	Gran Bretaña-Estados Unidos	138	28,1
B. Brecha EE. UU.-Escandinavia			
Trigo	Dinamarca-Estados Unidos	28,9	–4,6
Cebada	Dinamarca-Estados Unidos	0,4	11,4
Avena	Dinamarca-Estados Unidos	60,1	19,4
Centeno	Dinamarca-Estados Unidos	44,7	5,3
Trigo	Suecia-Estados Unidos	18,7	17,3
Cebada	Suecia-Estados Unidos	–6	17,6
Avena	Suecia-Estados Unidos	53,4	22,3
Centeno	Suecia-Estados Unidos	39,2	26,1
C. Brecha Europa continental-EE. UU.			
Trigo	Francia-Estados Unidos	43,8	29,3
Cebada	Francia-Estados Unidos	6,1	15,4
Avena	Francia-Estados Unidos	118	61
Centeno	Francia-Estados Unidos	61,1	16,9
Trigo	Baviera-Estados Unidos	44	37,1
Cebada	Baviera-Estados Unidos	5,4	43,6
Avena	Baviera-Estados Unidos	82,6	106,3
Centeno	Baviera-Estados Unidos	66,5	48,5
D. Brecha Europa occidental-Odesa			
Trigo	Gran Bretaña-Odesa	37,9	6,5
Trigo	Dinamarca-Odesa	15,7	4,9
Trigo	Suecia-Odesa	9,4	35,9
Trigo	Francia-Odesa	28	48,8
Trigo	Baviera-Odesa	25,3	43,8
E. Brecha entre países europeos			
Trigo	Gran Bretaña-Francia	5,8	–23,5
Trigo	Dinamarca-Francia	–11,2	–26,2
Trigo	Suecia-Francia	–17,1	–9,2
Trigo	Baviera-Francia	0,6	7,1

FUENTE: O'Rourke (1997*a*, tabla 1, 782).

NOTA: Predicciones de las regresiones de las diferencias de precios sobre t y t^2. Datos sobre precios descritos en O'Rourke (1997*a,* apéndice 1).

los americanos en gran medida. Este contraste en el Viejo Mundo entre los dos países con libre comercio (Gran Bretaña y Dinamarca) y los tres países proteccionistas (Alemania, Francia y Suecia) aún se hace más patente cuando comparamos los precios del trigo en estos cinco países con los de Odesa

(parte D). Hubo una clara convergencia de precios en los casos británico y danés, mientras que los precios del trigo divergieron con los de Odesa en los casos de Suecia, Baviera y Francia. De hecho, hacia 1913 los precios británicos estaban más cercanos a los de Odesa que los precios suecos, franceses o bávaros, mientras que en 1870 ocurría lo contrario.

El proteccionismo continental amortiguó o eliminó la convergencia de precios entre Europa occidental y Estados Unidos o Rusia, y también dificultó la integración de los mercados en la Europa occidental. La parte E muestra las brechas en el precio del trigo entre Francia y otros países europeos. Con la excepción de Suecia, esas diferencias aumentaron en el continente a lo largo del período. Resumiendo, no existen pruebas en absoluto de integración de los mercados del cereal del continente durante los cuarenta años anteriores a la Gran Guerra. La época en la que el Viejo y el Nuevo Mundo experimentaron un alto grado de integración económica fue también la época en que los mercados de cereales dentro de Europa occidental sufrieron el proceso contrario, es decir, experimentaron una balcanización. La globalización no fue un fenómeno universal, ni siquiera durante el período comparativamente liberal de finales del siglo XIX. El aumento de los aranceles fue realmente algo importante. Por lo tanto, bien merece la pena el esfuerzo de estudiar la evolución de la política comercial europea.

Los debates contemporáneos

Según el modelo de factores específicos con dos sectores que hemos considerado en el capítulo anterior, la invasión de cereal barato debería haber disminuido las rentas, elevado los beneficios, y el efecto sobre los salarios reales debería haber sido ambiguo, ya que tanto los salarios nominales como el precio de los alimentos deberían disminuir. El modelo predice un conflicto entre los terratenientes proteccionistas y los capitalistas partidarios del libre comercio, mientras que los intereses de los trabajadores quedarían, en principio, indeterminados.[11] La realidad es algo más

11 Como ya vimos en el capítulo 5, estas conclusiones suponen que los precios mundiales eran exógenos y que el país en cuestión era «pequeño» en los mercados mundiales. Las economías europeas continentales eran, de hecho, «pequeñas» en este sentido, y también lo era Gran Bretaña en la década de 1870.

compleja, desde luego, y tanto en la agricultura como en la industria surgen distintas divisiones o escisiones. Aunque el modelo puede ser útil para entender estas controversias, deberíamos estudiar un modelo de tres o más sectores para que sea efectivo, cada uno de los cuales con su factor específico.

Una característica del período es el constante conflicto entre las granjas productoras de cereal (normalmente grandes) y las granjas receptoras de cereal (normalmente pequeñas) que se dedicaban a la ganadería. Los aranceles beneficiarían a los productores de grano, pero podrían perjudicar a los pequeños granjeros encareciendo el alimento de los animales. De hecho, Alexander Gerschenkron (1943) aseguraba que los campesinos del sur de Alemania resultaron perjudicados por los aranceles del centeno. (El centeno fue particularmente importante para los *Junkers,* y ésa fue la razón de que estuviera tan protegido.) Para Gerschenkron, el hecho de que los campesinos apoyaran a los *Junkers* es evidencia de que fueron víctimas de un engaño. Webb (1982) no estaba de acuerdo con esta afirmación, y argumentaba que los aranceles proteccionistas sobre los productos derivados de la ganadería, así como las regulaciones sanitarias, garantizaron el que los ganaderos alemanes también resultaran beneficiados.

El proteccionismo en la agricultura sueca fue precedido de un intenso debate entre estos dos grupos (Kuuse, 1971, 40-44), si bien los grandes terratenientes productores de cereal tenían mejor representación política, y eso les hizo ganar la batalla. Sin embargo, los pequeños granjeros se vieron compensados más tarde, al menos en parte, con la imposición de aranceles sobre la carne de cerdo. La experiencia sueca fue muy similar a la alemana. Por el contrario, Noruega no poseía una aristocracia potente, lo que explica por qué los aranceles sobre el cereal tardaron tanto en llegar. Cuando finalmente se introdujeron en 1905, vinieron acompañados por unos aranceles sobre los productos de la ganadería todavía más elevados que representaban los intereses de los pequeños granjeros. Así, el tamaño de la distribución de la propiedad de la tierra y la importancia de los productores de cereal fueron los factores más relevantes (y quizás interdependientes) de la política comercial europea durante el período.

También surgieron divisiones en países como Francia e Italia, esta vez entre productores de cereal proteccionistas y cultivadores de productos

mediterráneos, principalmente de vino, partidarios del libre comercio. Los viticultores y los productores de seda franceses se oponían fervientemente al proteccionismo, aunque la epidemia de la filoxera durante las décadas de 1870 y 1880 vino a minar en parte ese apoyo al libre comercio (Caron, 1979, 110). De forma similar, en Italia por un lado se impusieron unos aranceles muy elevados sobre las importaciones de cereal, mientras que el primer ministro Giovanni Giolitti deseaba reducir los de las manufacturas para asegurar los mercados de vino italiano, cítricos y otras exportaciones mediterráneas (Coppa, 1970).

Dentro del sector manufacturero, los aranceles que favorecían una industria podían perjudicar a otra. La industria siderúrgica alemana es un buen ejemplo. Los aranceles sobre el hierro como materia prima favorecieron a las empresas grandes verticalmente integradas en cárteles, pero perjudicaron a las empresas más pequeñas que compraban el hierro, tales como las que producían bienes de hierro fundido (Webb, 1977). Otro buen ejemplo lo encontramos en los aranceles sobre el hierro y el acero italianos que, de acuerdo con muchos expertos, inhibieron el desarrollo de la ingeniería industrial en Italia (Gerschenkron, 1962, 82; Toniolo, 1977). Una diversa variedad de industrias francesas orientadas a la exportación (los bienes de lujo parisinos y la industria de la seda lionesa, por nombrar sólo dos) apoyaron el libre comercio, mientras que las industrias rivales de los bienes de importación, como los tejidos de algodón, la metalurgia y la minería, apoyaron el proteccionismo (Smith, 1980, capítulos 2 y 3).

Estos conflictos dentro de la agricultura y dentro de la industria pueden ayudar a explicar ese matrimonio entre el hierro y el centeno del que hablaba Bismarck, que de otro modo parecería paradójico. En un modelo de dos sectores con factores específicos, los intereses de los agricultores y de la industria están contrapuestos. En un modelo multisectorial, sería posible que los propietarios de dos o más factores específicos (la producción de cereal y la industria pesada) se aliaran y se beneficiaran a expensas de grupos políticamente más débiles propietarios de otros factores (la industria ligera y los pequeños campesinos).

Los intereses agrícolas y la mano de obra organizada provocaron otra escisión en Alemania. Mientras que, en teoría, la mano de obra podía salir perjudicada con la invasión del cereal barato (si los efectos sobre el

nivel de empleo fueran mayores que los efectos del abaratamiento de los alimentos), en la práctica, los grupos socialistas tendieron a apoyar el libre comercio en el continente.[12] Los socialdemócratas alemanes y los partidos socialistas de Italia, Suiza y Bélgica se decantaron por la opinión de que el abaratamiento de la comida era algo beneficioso. El Partido Laborista británico adoptó una posición favorable al libre comercio en 1904, a la que se mantuvo adherido durante treinta años. Y mientras que en Alemania surgió un intenso debate intelectual entre los defensores del proteccionismo, como Adolf Wagner, y los del libre comercio, como Max Weber y Luigi Brentano, la oposición principal a los agricultores provino de los socialistas. De hecho, Brentano y otros dieron gran importancia al impuesto sobre el pan que el arancel sobre el cereal supuso para los trabajadores urbanos (Tracy, 1989, 92-94). Hacia finales de siglo, la posición de la mano de obra europea es ciertamente compatible con los resultados del capítulo 5 sobre la revocación de las leyes del cereal a mediados de siglo.

Los que demandaban protección lo hacían basándose no sólo en su propio interés. En Alemania, Adolf Wagner y otros ponían objeciones a las consecuencias distributivas y redistributivas de la invasión del cereal. En particular, la emigración hacia las ciudades fue vista por muchos como algo socialmente no deseable (la sobreurbanización era una preocupación en Europa entonces, como lo es hoy en el Tercer Mundo [Williamson, 1990*a*]), y era obvio para todos que ésta era una consecuencia directa de esa invasión del cereal. La protección a la agricultura podría ayudar a ralentizar esa indeseable tendencia, y por tal razón era bienvenida.

El debate fue bastante distinto en Gran Bretaña. Jagdish Bhagwati y Douglas Irwin (1987) han señalado las muchas y sorprendentes similitudes entre los argumentos utilizados por los británicos proteccionistas de finales del siglo XIX y los proteccionistas americanos de finales del siglo XX. Ambos países habían tenido un compromiso previo con el libre comercio, habían visto sus cuotas de mercado internacional reducidas por rivales en auge (en el caso británico, Alemania y Estados Unidos; en el caso americano, Japón y los países de nueva industrialización del Tercer Mundo). El

12 Éste no era el caso general; por ejemplo, el panorama en Francia era diverso. La explicación que sigue se basa en Bairoch (1989).

síndrome del «gigante venido a menos» y la sensación de que los extranjeros no jugaban limpio y estaban acudiendo al proteccionismo redujeron el apoyo a una política de libre comercio unilateral en ambos casos. A finales del siglo XIX, lord Randolph Churchill exigió la apertura de los mercados extranjeros como las ostras se abren con una navaja (Bhagwati e Irwin, 1987, 133); a finales del siglo XX, la responsable de comercio en Estados Unidos, Clara Hill, desplegó todo su poderío y sus fuerzas para conseguir un «comercio justo».

En sus intentos por asegurarse un campo de juego nivelado, los partidarios del juego limpio en el comercio hicieron causa común con imperialistas como Joseph Chamberlain, secretario colonial desde 1895 y ansioso por promover lazos más fuertes entre los pueblos del Imperio (Irwin, 1994). Colonias como Australia y Canadá impusieron un proteccionismo en las industrias nacientes para proteger las manufacturas locales de la competencia europea (incluida la británica), pero buscaron un acceso preferencial al mercado británico para sus exportaciones agrícolas. Según el enfoque de preferencia imperial de Chamberlain, las colonias dispondrían de un acceso al mercado británico libre de impuestos (y, por lo tanto, preferencial), imponiendo unos aranceles moderados sobre la agricultura y la industria en Gran Bretaña; al mismo tiempo, las colonias incrementarían sus aranceles sobre los productos destinados al resto de países. Los imperialistas vieron en esto un intento de mejorar las relaciones con las colonias, mientras que los proteccionistas lo vieron como un modo de reintroducir el proteccionismo a gran escala. Economistas como Alfred Marshall respondieron con las objeciones académicas habituales al proteccionismo, mientras que el Partido Liberal apeló al temor de las clases trabajadoras a los impuestos sobre los alimentos. Ambos argumentaban que la educación y el reciclaje, no los aranceles, eran las claves para debilitar a la competencia (Irwin, 1994), un argumento que es sorprendentemente similar al debate político americano de la década de 1990.

En el continente europeo fueron las consecuencias de la globalización sobre la distribución de la renta lo que llevó a demandar un mayor proteccionismo. En Gran Bretaña fue el proceso de convergencia internacional asociado a la globalización: las rentas de los británicos estaban creciendo sin cesar, pero en términos relativos estaban disminuyendo. Como consecuencia, en ambos casos empezaron a producirse distintos tipos de

reacciones ante ese proceso globalizador. Pero ¿por qué se produjeron unos resultados tan diferentes en Gran Bretaña y en el continente?

Las políticas comerciales: el debate histórico

¿Es cierto que el *laissez-faire* fue una doctrina poco asentada en el continente, donde el liberalismo era comparativamente reciente y donde Friedrich List y otros habían supuesto un contrapeso fuertemente intervencionista? ¿O resulta que las diferentes respuestas políticas tienen su origen en la distinta importancia de los grupos de interés en un sitio y en otro?

Los científicos de la política han realizado varios estudios comparativos que apoyan el enfoque de los grupos de interés. Según Gourevitch, «parece ser que los intereses de la industria altamente concentrada, que tenían preferencias intensas y fuertes y ocupaban posiciones estratégicas en la economía, se impusieron en todas partes, ya sea en las instituciones, en los partidos o en la ideología de cada país en particular» (1986, 120). Gourevitch basó, así, su explicación en un análisis por sectores de quienes favorecieron el libre comercio o el proteccionismo. Los financieros y manufactureros especialistas de Gran Bretaña, los *Junkers* y la industria pesada de Alemania, los granjeros franceses y los terratenientes suecos fueron los sectores cruciales para sus respectivas economías y obtuvieron los resultados que buscaban. El enfoque de Ronald Rogowski (1989) es más parco y es clasista en lugar de sectorial. Rogowski centra su argumento en las diferentes posiciones de poder por parte de la tierra, del trabajo y del capital. Utilizando la lógica ya familiar de Heckscher-Ohlin, argumenta que la escasez de factores suele favorecer el proteccionismo y su abundancia el libre comercio. La mano de obra europea era abundante y, por tanto, estaba a favor del libre comercio (es decir, de los alimentos baratos), mientras que la tierra europea era escasa y, en consecuencia, proteccionista. El capital estaba a favor del libre comercio en Gran Bretaña, abundante en ese recurso, pero era proteccionista en el continente, donde la acumulación de capital no estaba tan desarrollada. Rogowski argumenta que este contraste es lo que explica la diferencia entre las políticas británicas y las continentales en respuesta a la invasión de cereales: los trabajadores y los capitalistas supusieron una coalición vencedora en Gran Bretaña, mientras que

la coalición ganadora en el resto de Europa fue la formada por terratenientes y capitalistas. De esta manera, su modelo predice que tanto la agricultura como la industria se habrían beneficiado del proteccionismo en el continente, lo que encaja con los hechos mejor que las predicciones que se derivan del modelo simple de dos sectores con factores específicos. Además, el modelo de Rogowski predice que la coalición proteccionista alemana formada por los *Junkers* y por la industria pesada habría empezado a desgastarse tan pronto como Alemania comenzó a acumular capital y las industrias de capital intensivo fueron capaces de competir en los mercados internacionales. De hecho, las industrias de capital intensivo, como la química y la de equipamientos eléctricos, se separaron del Zentralverband Deutscher Industrieller en 1895 para unirse a un grupo de presión más partidario del libre comercio (Rogowski, 1989, 40).

Irónicamente, mientras que los politólogos han encontrado en la economía la explicación, basada en los intereses, de las distintas respuestas políticas a la invasión del cereal, un eminente economista al menos, Charles Kindleberger (1951, 42), ha aducido que «los factores decisivos no parecen recaer en el campo de la economía en absoluto, sino en la sociología». El cambio que se produjo en Dinamarca de la producción de cereal a su consumo ilustra todavía de manera más clara este argumento, así como las exportaciones danesas de productos animales de alta calidad. Este cambio supuso una rápida introducción de nuevas tecnologías tales como el separador de nata, así como innovaciones institucionales, en particular las cooperativas, que permitieron a muchos pequeños granjeros beneficiarse del *marketing,* del control de calidad y de las economías de escala asociadas a las nuevas tecnologías. El resultado fue que la agricultura danesa pudo desarrollarse y florecer sin necesidad de ser proteccionista.

Kindleberger explica que esta excelente adaptación danesa se debió en parte al magnífico «grupo de cohesión» de ese país. Prusia había tomado Schleswig en 1864, buscando apoderarse del alma danesa. Las escuelas de educación superior rurales, que consiguieron reunir a granjeros de diferentes regiones para mejorar la alfabetización, reforzaron todavía más el sentido de solidaridad nacional. La cohesión social, los altos niveles de educación y el predominio de las granjas de tamaño medio facilitaron la proliferación de cooperativas lecheras, que a su vez fueron las que introdujeron las nuevas tecnologías agrícolas: «En general, entonces, […] la fle-

xibilidad de una sociedad para desarrollar instituciones que sirvan para alcanzar sus propósitos bajo condiciones cambiantes está en función de su cohesión social, que, a su vez, depende de su movilidad social interna, de su sistema de comunicaciones y de su conjunto de valores» (Kindleberger, 1951, 45).

Ciertamente, la evolución de la política comercial de un país es algo tan complicado que no se puede reflejar en un modelo. Los intereses comerciales pueden ser los factores determinantes en algunas circunstancias, y los intereses de clases en otras (Verdier, 1994). Tampoco los economistas deberían rechazar la relevancia de los factores ideológicos o sociológicos. Pero la pregunta es si, tal como todos estos autores suponen de forma implícita, realmente la invasión de cereales supuso un *shock* idéntico ante el cual los Estados europeos respondieron de manera diferente o si, por el contrario, el *shock* en sí mismo fue distinto en cada país.

La invasión del cereal: perspectivas comparadas

Hay dos razones por las que pensamos que la invasión del cereal no produjo el mismo *shock* en todos los lugares de la Europa occidental. En primer lugar, cada país tenía una estructura económica distinta, con lo que los mismos *shocks* de precios tendrían diferentes efectos sobre salarios, beneficios y rentas. En segundo lugar, los *shocks* de precios relacionados con la globalización en el mercado internacional de cereales no fueron idénticos en todos los países. Estas dos consideraciones pueden ayudarnos a explicar por qué Gran Bretaña y Dinamarca no recurrieron al proteccionismo de la agricultura como consecuencia de la invasión del cereal, mientras que Francia, Alemania y Suecia sí.

Consideremos en primer lugar la segunda razón. La integración trasatlántica pudo haber bajado los precios del cereal europeo, pero la integración dentro de Europa elevó los precios en los países que eran tradicionalmente exportadores, como por ejemplo Dinamarca. Además, el trigo, cuyo precio era el que más se vio afectado por la invasión del cereal, supuso un porcentaje excepcionalmente pequeño del total de la producción de cereal en Dinamarca, mientras que la cebada, un bien dedicado a la exportación durante todo el período en ese país, supuso un porcentaje excep-

TABLA 6.4
PRODUCCIÓN DE CEREAL, 1871
(Porcentajes sobre el total de la producción de cereal)

	Gran Bretaña	*Francia*	*Alemania*	*Suecia*	*Dinamarca*
Trigo	48,3	50,1	34,4	7,5	10,1
Cebada	28,0	9,8	12,9	22,2	33,5
Avena	23,5	27,6	5,6	39,6	31,0
Centeno	0,2	12,6	47,1	30,7	25,4

FUENTE: O'Rourke (1997*a*, apéndice 5).
NOTA: Los datos para Dinamarca son de 1875. Los porcentajes totales no siempre suman 100 debido al redondeo.

cionalmente grande (tabla 6.4). El resultado fue que los precios reales del cereal en términos medios cayeron un 29 % en Gran Bretaña entre 1870 y 1913, mientras que en Dinamarca cayeron únicamente un 10 % en el mismo período de tiempo (O'Rourke, 1997*a*, apéndice 5). Por el contrario, los precios franceses y alemanes hubieran disminuido un 34 % con libre comercio, y los suecos un 27 %.

Si la invasión del cereal hubiera disminuido los precios menos en Dinamarca que en el resto de Europa, entonces las rentas también hubieran disminuido menos allí. O'Rourke (1997*a*) estima una elasticidad de los precios de la tierra con respecto a los del cereal de un 50 %.[13] Esto implica que para los terratenientes franceses alemanes y suecos, el coste de mantener el libre comercio ante la invasión del cereal fue una reducción en el valor de la tierra de un 15 %, mientras que en Dinamarca cayó sólo entre un 4 y un 5 %.[14] Además, la globalización también produjo un aumento en el precio de los productos daneses derivados de la ganadería que se exportaban al mercado británico. Los barcos refrigerados comenzaron a disminuir las diferencias trasatlánticas en el precio de la carne sólo a partir de la década de 1890, con lo que las exportaciones danesas de beicon

13 Las estimaciones econométricas van desde 0,46 hasta 0,52, e incluyen la ratio capital/trabajo, la ratio tierra/trabajo, el residuo de Solow para toda la economía y los precios de las manufacturas y de la carne.

14 Las estimaciones CEG sugieren un impacto similar sobre las rentas suecas, pero un impacto mucho menor sobre las francesas (4 %).

y de productos lácteos debieron de ser bastante inmunes a la competencia del Nuevo Mundo durante la mayor parte del período final del siglo XIX. En resumen, el impacto neto de la globalización sobre el valor de la tierra pudo haber sido beneficioso, no perjudicial. Viendo esta nueva evidencia, la decisión danesa de no proteger la agricultura parece ahora menos sorprendente.

Shocks de precios idénticos también pueden tener efectos muy distintos sobre la distribución de la renta de cada país. Después de todo, el peso de la agricultura era relativamente pequeño en países como Gran Bretaña, el líder industrial. También este país era más abundante en capital, algo característico de un líder industrial. La tabla 6.5 nos da algunas estadísticas clave para Gran Bretaña, Francia y Suecia a finales del siglo XIX. O'Rourke (1997*a*) construyó modelos CEG para estos países y los utilizó para estudiar qué hubiera pasado si cada país hubiera experimentado la caída del 29 % en el precio real del cereal que absorbió Gran Bretaña. Tal como esperábamos, el mismo *shock* tuvo diferentes implicaciones distributivas: las rentas medias hubieran disminuido un 4 % en Francia, un 9 % en Gran Bretaña y un 14 % en Suecia, lo que refleja las distintas participaciones del cereal en el total de la producción agrícola (parte A de la tabla 6.5). El experimento aporta otra diferencia importante: la invasión de cereal barato aumentó los salarios reales británicos, pero, en ausencia de aranceles, los salarios reales franceses hubieran disminuido (entre un 3 y un 4 %), mientras que los suecos apenas se habrían visto afectados. Podemos interpretar fácilmente esta diferencia en el contexto del modelo sectorial con factores específicos y los datos de la tabla 6.5. El cereal barato disminuyó el coste de la vida de los trabajadores, pero redujo la demanda de mano de obra agrícola y, por tanto, los salarios nominales. Sólo un 23 % de la mano de obra británica trabajaba en la agricultura en 1871, mientras que en Francia el porcentaje ascendía al 51 %.[15] Un *shock* negativo para la demanda de mano de obra agrícola hubiera tenido entonces un mayor efecto sobre los salarios nominales franceses, mientras que el impacto sobre el coste de la vida de los trabajadores hubiera sido el mismo.

15 Obsérvese que una proporción relativamente grande de la mano de obra agrícola sueca trabajaba en el sector forestal, lo que ayuda a explicar por qué los salarios reales suecos no disminuyeron como en Francia, pues no se habrían visto afectados por ese *shock* de precios.

TABLA 6.5
ESTRUCTURA ECONÓMICA, 1871

	Gran Bretaña	*Francia*	*Suecia*
A. Participación sectorial dentro de la agricultura (porcentaje)			
Pastos	56,5	40,7	27,8
Cereales	72,2	23,7	39,4
No cereales	16,3	35,6	32,8
B. Participación sectorial (porcentaje)			
Agricultura	19,2	40,7	36,9
Manufacturas	44,6	38,5	30,3
Servicios	36,2	20,8	32,8
C. Valor añadido por sectores (porcentaje)			
Agricultura	14,9	35,9	40,1
Manufacturas	39,8	38,2	11,4
Servicios	45,4	25,9	48,5
D. Porcentaje de mano de obra en la agricultura	22,6	50,5	67,6
E. Importaciones netas de cereal/producción (porcentaje)	54,7	4,3	13,9

FUENTE: O'Rourke (1997*a*).
NOTA: Los porcentajes totales no siempre suman 100 debido al redondeo.

Los factores económicos pueden ayudar a explicar por qué Gran Bretaña mantuvo el libre comercio mientras el continente optaba por la protección de la agricultura. En 1900, la agricultura era mucho menos importante para la economía eminentemente industrial británica que para los otros países más agrarios del continente. Esto no significaba sólo que la entrada de cereal barato fue mejor para los trabajadores británicos que para los del continente, sino también que los intereses agrícolas tenían menos influencia en Gran Bretaña que en Francia o Alemania.

La política comercial europea: conclusiones

Gran Bretaña y Dinamarca aparecen como dos casos especiales: la estructura de sus economías hizo que la invasión de cereal tuviera un impacto político menos marcado que en otros países europeos. Hasta hoy, Gran Bretaña tiene un mayor compromiso con el libre comercio de la agricultura que Francia o Alemania. Una gran parte de las diferencias en la

política comercial europea de hace un siglo viene explicada por factores tales como el impacto de la globalización sobre los precios del cereal y sobre el valor de la tierra y por el impacto del abaratamiento de los alimentos respecto a los salarios reales. Todo esto dependía, a su vez, de factores como el papel de la producción de cereal dentro de la agricultura y de la participación de la agricultura en el total de la economía. La distribución de la propiedad de la tierra también es importante a la hora de explicar las diferencias entre Dinamarca y Noruega, por un lado, y Suecia y Alemania, por otro. Los países que tenían una ventaja comparativa en la producción de bienes inmunes a la competencia que venía del exterior de Europa, como por ejemplo Dinamarca y Holanda, también tenían mejores oportunidades para mantener el libre comercio.

La respuesta más habitual ante la globalización en Europa fue proteger la agricultura. La disminución de los costes del transporte dio paso a políticas arancelarias compensatorias (destinadas a compensar aquellas cuyos intereses resultaban dañados por la navegación a vapor y por el ferrocarril) y no a políticas de ajuste estructural, como educación y reciclaje, destinadas a hacer la transición más rápida y suave. Las respuestas exitosas de Dinamarca y Holanda ante la invasión del cereal todavía despiertan el interés de los políticos actuales de la OCDE para hacer frente a la competencia industrial del Tercer Mundo y a la reforma de la Política Agraria Común.

La política de protección en el Nuevo Mundo

Los terratenientes eran proteccionistas en Europa, que era escasa en el recurso tierra, mientras que los capitalistas apoyaban el libre comercio. Las cosas fueron muy distintas en el Nuevo Mundo. Los propietarios de la tierra abundante y barata estaban a favor del libre comercio para poder exportar alimentos y materias primas a los mercados europeos. Por otro lado, los manufactureros buscaban protegerse de Gran Bretaña y del resto del núcleo industrial europeo, abundantes en capital, que se dedicaban a exportar bienes industriales baratos.

Este conflicto entre el mundo rural y el urbano tuvo una dimensión regional importante en los Estados Unidos, la economía más importante

del Nuevo Mundo.[16] Inicialmente, el primer objetivo del proteccionismo era proporcionar ingresos arancelarios al nuevo gobierno federal. Esto continuó siendo así incluso hasta más tarde con el *Report on Manufactures* de Alexander Hamilton (1791), en el que se recomendaba el proteccionismo mediante argumentos muy primarios. La ley de Embargo de 1807 fue un hito. Viéndose mezclado en las batallas comerciales entre Francia y Gran Bretaña, Estados Unidos prohibió el comercio con ambos países. El resultado fue una espectacular reducción en el comercio y el desarrollo por parte de Estados Unidos de toda una variada gama de productos manufacturados que antes importaba de Europa (Frankel, 1982). Tal como ocurrió en Francia (capítulo 3), estas industrias que se desarrollaron en tiempo de guerra supondrían un importante grupo de presión a favor del proteccionismo en los años posteriores.

Algunos estados del Atlántico medio, tales como Pensilvania, desarrollaron con éxito industrias sustitutivas de las importaciones, con lo que se convirtieron en fervientes defensores del proteccionismo. Como Nueva Inglaterra se especializó en las manufacturas, estados como Connecticut y Rhode Island comenzaron a favorecer el proteccionismo también (Taussig, 1888, 72). El sur exportaba algodón, tabaco y otros productos agrícolas, pero no tenía una industria fuerte y permaneció firme apoyando el libre comercio. Los estados del oeste y del medio oeste se asociaron con los manufactureros de Nueva Inglaterra[17] para obtener protección en 1824 frente a las objeciones del sur. Una coalición similar fue capaz de superar el todavía más proteccionista «arancel de las abominaciones». Fue declarado nulo por Carolina del Sur en 1832, que amenazó con retirarse de la Unión (Ashley, 1905, 171-172). La ley de Compromiso de 1833 disminuyó las tensiones regionales, provocando una reducción escalonada de los aranceles que persistió hasta 1860 (excepto en el período 1842-1846). Sin embargo, la cuestión de los aranceles fue uno de los asuntos que agravaron de forma permanente las relaciones entre el norte y el sur durante las décadas anteriores a la guerra civil. Para los del sur, los aranceles no eran

16 Taussig (1888) o Ashley (1905) recogen estudios sobre el debate en Estados Unidos, y en estos trabajos se basa ampliamente la siguiente sección.

17 Los estados del oeste se veían beneficiados por mejoras internas que estaban financiadas por los ingresos procedentes de los aranceles.

más que un artificio para redistribuir la riqueza desde el sur hacia el norte, desde las plantaciones hacia los capitalistas.

¿Qué ocurrió con la mano de obra, el tercer factor de producción típico, tan importante en los debates británicos sobre las leyes del cereal? Inicialmente, los defensores del libre comercio habían calificado los elevados salarios «como un obstáculo insuperable para una eficaz puesta en marcha de las manufacturas» (Taussig, 1888, 65), en tanto que los proteccionistas «se sintieron obligados a dar explicaciones sobre las diferencias salariales; intentaron demostrar que esas diferencias no eran tan grandes como se quería hacer ver y que, en caso de existir, no eran como para ponerse en contra del proteccionismo» (ibíd.). Alrededor de 1840, los proteccionistas empezaron a cambiar su discurso; ahora aceptaban que los salarios americanos eran relativamente elevados y argumentaban que «los aranceles eran necesarios para paliar la competencia de los trabajadores europeos mal pagados y para mantener los salarios de los americanos elevados» (Taussig, 1888, 66), algo de lo que se hace eco hoy en día el debate sobre el comercio y la desigualdad (capítulo 9).[18] Los contrarios al proteccionismo disentían. El secretario del Tesoro, partidario del libre comercio, Robert Walker, escribió en diciembre de 1845 que

> los amigos del proteccionismo han hecho un llamamiento a los pobres argumentando que éste aumenta los salarios. En respuesta, es de justicia decir que los salarios no han aumentado como consecuencia del arancel de 1842 y que en algunos casos incluso han disminuido […]. Un arancel proteccionista es una cuestión que más bien tiene que ver con los beneficios del capital. Ése es su objetivo, y no aumentar los salarios, lo cual reduciría esos beneficios. Es una cuestión de porcentajes, es decir, de decidir si el dinero invertido en nuestras manufacturas, con una legislación especial, dará un beneficio del 10, del 20 o del 30 %, o si se verá satisfecho con un dividendo igual al procedente del mismo capital invertido en la agricultura, el comercio o la navegación (citado en Ashley, 1905, 186).

18 La objeción que se podría plantear (como se hizo durante el debate Gore-Perot sobre la NAFTA) es que la mano de obra asociada a salarios bajos no es necesariamente barata: la competitividad no sólo depende de los salarios, sino de la productividad del trabajo, y ésta es normalmente más elevada en las economías con salarios altos. De hecho, en un artículo famoso, Gregory Clark (1987) aporta pruebas de que en 1910 los trabajadores de los molinos de algodón eran mucho más productivos en las economías con salarios elevados que en las economías con salarios bajos, y que esta ventaja de productividad no venía explicada por el hecho de que la tecnología fuera superior o por que las ratios capital/trabajo fueran más elevadas. En el capítulo 12 se retoma este argumento.

El modelo de dos sectores con factores específicos apoya el punto de vista del secretario Walker. De acuerdo con este modelo, los aranceles prebélicos de Estados Unidos perjudicaron a los propietarios de la tierra y beneficiaron a los capitalistas, ayudando así al norte a expensas del sur, pero el impacto sobre los salarios hubiera podido ser de cualquier signo. En cualquier caso, ¿de qué magnitudes estamos hablando, grandes o pequeñas?, ¿y es este modelo el modo correcto de abordar el debate arancelario en América?

Lloyd Metzler (1949) expuso su razonamiento para tratar de frustrar el argumento de Walker a favor del libre comercio. Estados Unidos tenía claramente un papel importante en los mercados del algodón a mediados de siglo.[19] Los aranceles previos a la guerra, que reducían la oferta americana de algodón y de otras materias primas, elevaron su precio internacional y, por lo tanto, redujeron el precio mundial de las manufacturas con respecto al algodón. Metzler argumentaba que este efecto sobre el mercado mundial pudo haber sido lo suficientemente fuerte como para compensar el efecto directo del arancel. En este caso, hubiera dañado las manufacturas del norte y favorecido a los colonos y a los esclavistas del sur.

La posibilidad apuntada por Meztler fue abordada por Clayne Pope (1972) en uno de los primeros artículos en los que se aplicaron los métodos CEG a la historia económica. El descubrimiento más impactante de Pope fue que los aranceles sobre los tejidos de algodón pudieron haber incrementado las rentas de los colonos y propietarios de esclavos al aumentar el precio mundial del algodón. ¿Estaba entonces el sur equivocado al oponerse al proteccionismo de las industrias del algodón? Los análisis más recientes sugieren que no: tanto John James (1978) como Knick Harley (1992*a*), incorporando un mayor grado de desagregación y de flexibilidad en sus modelos, encontraron que la eliminación de los aranceles hubiera aumentado espectacularmente las rentas de los colonos sureños y perjudicado las de los capitalistas del norte. El impacto de los aranceles sobre la mano de obra, sin embargo, no está tan claro. James dice que los arance-

19 Esta situación cambiaría drásticamente más tarde, cuando Egipto y la India se convirtieron en importantes proveedores. Obsérvese la similitud con el caso británico que hemos examinado en el capítulo 5. Ambos países disfrutaron de un período inicial con poder de mercado, que finalmente desapareció a causa de la competencia extranjera.

les favorecieron ligeramente a la mano de obra. Harley piensa, por otro lado, que ésta se vio ligeramente perjudicada. Esta ambigüedad empírica encaja con la ambigüedad teórica de la que ya hemos tratado previamente en este capítulo y en el anterior.

La explicación clave de los resultados de Harley era que no tuvo en cuenta la hipótesis de que el arancel tenía importantes efectos en las condiciones comerciales. Estados Unidos era un productor de algodón con una posición dominante en el mercado antes de la guerra civil americana, mientras que en lo que respecta a la producción de alimentos sólo era un productor marginal. La eliminación de los aranceles hubiera supuesto una expansión masiva de las exportaciones de estos últimos productos, que no hubieran provocado una disminución en los precios internacionales, y una expansión modesta de las exportaciones de algodón, que sí hubieran hecho diminuir los precios a nivel mundial. El efecto de esa expansión de las exportaciones de alimentos hubiera sido el dominante. Parece entonces que la paradoja de Metzler no es pertinente y que el secretario Walker sale victorioso: el arancel perjudica a la agricultura y beneficia a la industria, tal como los debates contemporáneos sugerían. Visto así, la victoria del norte en la guerra civil tuvo unas consecuencias predecibles para la consiguiente política arancelaria. Durante la guerra, los aranceles se elevaron por motivos recaudatorios, aunque el dominio de los republicanos en el Congreso aseguró el hecho de que éstos permanecieran en unos niveles muy elevados durante mucho tiempo después.

Estados Unidos no fue el único país del Nuevo Mundo en adoptar una política proteccionista a finales del siglo XIX. Canadá también protegió sus manufacturas, especialmente después de 1878, cuando los conservadores fueron elegidos en una plataforma que buscaba «aplicar derechos más elevados a aquellos [bienes] que son manufacturados o pueden ser manufacturados en el país».[20] En Australia, el proyecto de ley del arancel Victoria de 1865 permitía unos aranceles ad valórem de hasta un 10 %, pero hacia 1893, tras una sucesión de subidas de aranceles, las tasas máximas permanecieron en el 45 % (Siriwardana, 1991, 47). El primer arancel

20 Leonard Tilley, el nuevo ministro de Finanzas, en un discurso en 1879 (citado en McDiarmid, 1946, 161).

federal de 1902 representó un compromiso entre la proteccionista Victoria y las otras colonias más liberales, pero el proteccionismo fue reforzado de manera notoria en 1906 y en 1908 (Bairoch, 1989, 146-147) y demostró ser un compromiso sorprendentemente duradero. Los partidarios del proteccionismo victoriano argumentaban que los aranceles elevarían la demanda de mano de obra y, por lo tanto, aumentaría el empleo, los salarios reales o alguna combinación de ambos. Este razonamiento fue repetido en el famoso *Bridgen Report* de 1929, que se conoció como «el caso australiano del proteccionismo». El debate sobre este informe atrajo a los mejores economistas del mundo y se convirtió en el predecesor intelectual del teorema de Stolper-Samuelson (Irwin, 1996*a*, capítulo 11).[21]

Mientras que en el tercer cuarto del siglo XIX hubo una relajación del proteccionismo en América Latina, los aranceles subieron nuevamente en el último cuarto del siglo. Argentina elevó los aranceles a partir de 1870 (Bairoch, 1989, 150-151). Hacia 1913, los aranceles medios eran casi el 35 % en Uruguay, casi el 40 % en Brasil, y más del 45 % en Venezuela (Bulmer-Thomas, 1994, 42). Parece ser que los aranceles más elevados se dieron en el Nuevo Mundo, no en Europa. Estaban destinados a las manufacturas y sirvieron para favorecer a la mano de obra y al capital urbanos, recursos escasos allí, y para penalizar la abundante tierra.

Conclusiones

Antes de la primera guerra mundial, en el continente europeo se dio toda una serie de reacciones contrarias a la globalización muy potentes, y sus efectos fueron todavía más espectaculares en el Nuevo Mundo. Por lo tanto, podemos decir que hubo muchos precedentes para esa implosión en el proceso globalizador que tuvo lugar en el período de entreguerras.

---

21 Sorprendentemente, estudios modernos sugieren que los aranceles victorianos habrían reducido el nivel de empleo, dado que las industrias exportadoras de la época eran más intensivas en mano de obra que las importadoras (Siriwardana, 1991).

CAPÍTULO 7
LAS MIGRACIONES MASIVAS: POR QUÉ OCURRIERON

Durante los cien años que siguieron a 1820, alrededor de sesenta millones de europeos tomaron rumbo al Nuevo Mundo, tierra abundante en recursos naturales y escasa en mano de obra.[1] Tres quintas partes de la totalidad se dirigieron a Estados Unidos. Las primeras migraciones que salieron de Europa, escasa en recursos y abundante en mano de obra, sólo fueron un simple goteo de personas. La única migración intercontinental comparable había sido la de los esclavos negros desde África a las Américas y al Caribe: ocho millones, aproximadamente, hasta 1820 (Eltis, 1983, 252). De hecho, no fue hasta la década de 1840 cuando la migración europea (libre) anual hacia las Américas superó a la africana (obligada), y no fue hasta la década de 1880 cuando la migración europea acumulada superó a la africana (Eltis, 1983, 255). Hasta bien entrado el siglo XIX, el coste de moverse era demasiado elevado para la mayor parte de los migrantes potenciales y, excepto que fuera bajo esclavitud o servidumbre obligada, era imposible asegurar la financiación del viaje (Galenson, 1984; Grubb, 1994). La disminución del tiempo de viaje y de los costes del pasaje, el aumento de los recursos familiares generados por el desarrollo económico y la ayuda financiera que prestaron los envíos monetarios de los emigrantes pioneros servirían para cambiar todas estas condiciones a medida que avanzaba el siglo.

---

1 Este capítulo se basa en un trabajo elaborado por J. G. Williamson en colaboración con Timothy Hatton (Hatton y Williamson, 1998, capítulos 2, 3).

La emigración intercontinental europea ascendió a una media de 300 000 por año en las tres primeras décadas siguientes a 1846, las cifras se multiplicaron por más de dos en las dos décadas posteriores, y después del final de siglo se elevó por encima de un millón al año (Hatton y Williamson, 1998, gráfico 1.1). Los recursos europeos también experimentaron un espectacular cambio. El flujo de emigración dominante en la primera mitad de siglo provenía del Reino Unido, seguido de Alemania. Pero una oleada creciente de emigrantes procedentes de Escandinavia y de otros países del noroeste europeo se unió a esos flujos a mediados de siglo. Los europeos del sur y del este les siguieron en la década de 1880. Este nuevo flujo supuso la mayor parte de la totalidad de emigrantes a finales del siglo XIX. Provenía en primer lugar de Italia, España y Portugal, pero después de la década de 1890 se unieron también los austrohúngaros, rusos y polacos.

La gran mayoría de estos europeos llegó como inmigrantes a las Américas. Aunque Estados Unidos era el destino principal, hubo flujos significativos hacia América del Sur después de la segunda mitad de la década de 1880, con Argentina y Brasil como principal destino, y también hacia Canadá al acabar el siglo. Un pequeño pero persistente flujo se dirigió hacia Australia, Nueva Zelanda y África del Sur.

También tuvieron lugar importantes migraciones dentro de Europa. Por poner un ejemplo, más de la mitad de los emigrantes italianos en la década de 1890 tuvo un destino europeo, principalmente Francia y Alemania. Otro ejemplo fue la migración hacia el oeste de los polacos que se dirigieron a Alemania oriental, que llenó el vacío provocado por la emigración de los propios alemanes hacia el Ruhr (Barkin, 1970, 160-161; Hussain y Tribe, 1981, 51-53; Kitchen, 1978, 200-202). Dentro del Nuevo Mundo también hubo flujos migratorios significativos, especialmente los que cruzaban la frontera de Canadá. De hecho, algunos han asegurado que, hasta 1900, la emigración canadiense hacia Estados Unidos compensó exactamente la inmigración canadiense que venía de Europa (McInnis, 1994).

Estas migraciones masivas se refieren principalmente a cantidades en términos brutos, no netos. La distinción no es muy importante para la mayor parte del siglo XIX, dado que el coste de volver atrás era simplemente demasiado elevado para los emigrantes. Sin embargo, la distinción

sí adquiere cada vez más importancia a medida que, conforme se acerca el final de siglo, esa tendencia creciente de la emigración se ve compensada parcialmente por una tendencia aún más pronunciada de la emigración que retorna. Las autoridades de Estados Unidos estimaron que, entre 1890 y 1914, la emigración que volvía a su lugar de origen ascendió al 30 % del flujo de entrada en términos brutos. Fue muy distinto según las nacionalidades; la proporción fue de aproximadamente la mitad para los italianos y españoles, pero sólo un 5 % para los rusos, e incluso menor para los irlandeses y los escandinavos. Igualmente, la tasa de retorno de la migración fue mucho mayor para algunos países del Nuevo Mundo que para otros. Entre 1857 y 1924, el retorno de la migración desde Argentina (italianos y españoles) fue el 47 % del flujo de entrada bruto en el país. La elevada tasa de retorno entre los italianos reflejaba una tendencia creciente hacia la migración temporal, normalmente estacional, tanto que, finalmente, serían denominados «pájaros de travesías» (Bailey, 1912).

Si el único propósito de este capítulo fuera explicar por qué tantos europeos emigraron hacia el Nuevo Mundo, escaso en mano de obra, en una época en la que la política de Estado no suponía sino una pequeña barrera, el capítulo sería corto. Citando al premio Nobel, Robert Lucas:

> La historia de las Américas [y] de Australia en los siglos XVIII y XIX [muestra] la capacidad de los modelos neoclásicos más sencillos para explicar importantes hechos económicos. Si […] tratamos la mano de obra como el factor móvil y la tierra como el inmóvil, obtenemos un modelo que predice exactamente los flujos de inmigración que ocurrieron y las causas exactas (las diferencias en los precios de los factores) que motivaron esos flujos históricos. Aunque este modelo determinístico simple no tiene en cuenta la consideración del riesgo ni otros muchos factores que, seguramente, desempeñaron un papel en las decisiones reales de la migración, esta abstracción no es, evidentemente, decisiva (Lucas, 1988, 6).

Pero este capítulo trata otras muchas cuestiones además de la más evidente, sugerida por Lucas. ¿Por qué las tasas de emigración fueron tan distintas según los países? Oscilaron entre un masivo 50 ‰ por década desde países como Irlanda y Noruega y un pequeño 2 ‰ desde Francia (tabla 7.1) ¿Por qué estas diferencias? Las tasas austrohúngara, italiana y portuguesa fueron aumentando después de la década de 1880, mientras que las

tasas danesa, alemana y sueca disminuyeron. El máximo reto para los economistas, sin embargo, es éste: ¿Por qué las tasas de emigración más bajas se correspondieron normalmente con los países más pobres, que hubieran sido los que más hubieran ganado con la emigración? ¿Por qué las tasas más bajas fueron precisamente las de las regiones más pobres, dentro de un determinado país? ¿Por qué las tasas más bajas, dentro de esas regiones pobres, fueron para los trabajadores más pobres? ¿Por qué las tasas de emigración aumentaron a medida que en el país de origen había un desarrollo económico? Después de todo, la teoría convencional sugeriría que el desarrollo económico en el interior hace menos atractiva la emigración trasatlántica. ¿Qué hipótesis económicas pueden aducirse para explicar estos hechos históricos contradictorios? ¿Pueden explicarse las diferencias entre las tasas de emigración europeas con un marco económico convencional o, por el contrario, las explicaciones recaen en la idiosincrasia cultural de cada país, algo que está fuera del alcance de la economía?

¿Quiénes eran los emigrantes?

Los factores económicos hubieran sido la explicación clave de los movimientos migratorios sólo si la mayor parte de los que emigraban hubiera estado implicada en el mercado laboral y, por lo tanto, hubiera sido sensible a los salarios y oportunidades de empleo en las áreas emisoras y receptoras. Además, parece que las explicaciones económicas para las migraciones masivas son más plausibles si la composición de los flujos migratorios es similar en los distintos países y culturas. ¿Quiénes eran los emigrantes?

Podemos decir con seguridad que el emigrante representativo de 1800 era distinto del de 1900. Los flujos migratorios de principios del siglo XIX estaban compuestos fundamentalmente por granjeros y artesanos rurales que viajaban en grupos familiares e intentaban adquirir una porción de tierra para establecerse de forma permanente en las fronteras del Nuevo Mundo. Aunque algunos emigrantes de finales del siglo XIX todavía tenían raíces rurales, provenían cada vez más de áreas urbanas y de ocupaciones no relacionadas con la agricultura. Así, los que salían de Gran Bretaña en la década de 1830, un país que ya llevaba medio siglo de industrialización, tenían normalmente ocupaciones no agrícolas. Esta tendencia inducida por la industrialización dentro de los países emisores de mano de

TABLA 7.1

TASAS MIGRATORIAS POR DÉCADAS (por 1000 habitantes)

País	*1851-1860*	*1861-1870*	*1871-1880*	*1881-1890*	*1891-1900*	*1901-1910*
Tasas de emigración europea						
Alemania			14,7	28,7	10,1	4,5
Austria-Hungría			2,9	10,6	16,1	47,6
Bélgica				8,6	3,5	6,1
Dinamarca			20,6	39,4	22,3	28,2
España				36,2	43,8	56,6
Finlandia				13,2	23,2	54,5
Francia	1,1	1,2	1,5	3,1	1,3	1,4
Holanda	5,0	5,9	4,6	12,3	5,0	5,1
Irlanda			66,1	141,7	88,5	69,8
Islas británicas	58,0	51,8	50,4	70,2	43,8	65,3
Italia			10,5	33,6	50,2	107,7
Noruega	24,2	57,6	47,3	95,2	44,9	83,3
Portugal		19,0	28,9	38,0	50,8	56,9
Suecia	4,6	30,5	23,5	70,1	41,2	42,0
Suiza			13,0	32,0	14,1	13,9
Tasas de emigración del Nuevo Mundo						
Argentina	38,5	99,1	117,0	221,7	163,9	291,8
Brasil			20,4	41,1	72,3	33,8
Canadá	99,2	83,2	54,8	78,4	48,8	167,6
Cuba						118,4
Estados Unidos	92,8	64,9	54,6	85,8	53,0	102,0

FUENTE: Hatton y Williamson (1998, tabla 2.1), basado en Ferenczi y Willcox (1929, 200-201).

obra fue incluso más acusada en lo que respecta al tipo de regiones emigrantes: anteriormente eran las viejas regiones líderes industriales, y posteriormente fueron las nuevas regiones industrializadas seguidoras. Así, la creciente importancia de Europa del este y del sur menos industrial como fuente de emigración originó un aumento de la proporción de emigrantes procedentes de la Europa rural y una disminución de los niveles medios de cualificación y alfabetización (Lindert, 1978, 243; Hatton y Williamson, 1998, capítulo 7).

Hacia finales del siglo XIX, los flujos migratorios estaban compuestos fundamentalmente por adultos jóvenes. Un espectacular 76% de los inmigrantes que entraron en Estados Unidos entre 1868 y 1919 tenían edades comprendidas entre los quince y los cuarenta años (en ese período, el porcentaje total de la población de Estados Unidos comprendida entre esas dos edades era sólo del 42%). En consecuencia, las migraciones aportaron unas tasas de participación en el mercado laboral del Nuevo Mundo muy elevadas. El flujo migratorio estaba compuesto sobre todo por varones: el 64% de todos los inmigrantes en Estados Unidos entre 1851 y 1913 y las tres cuartas partes de los emigrantes procedentes de España e Italia. Solían ser solteros y emigraban individualmente, no en familias, aunque una minoría significativa eran parejas jóvenes con niños pequeños. En resumen, las migraciones aportaron elevadas tasas de participación en el mercado laboral y pocas cargas familiares en el Nuevo Mundo.

El emigrante típico era un trabajador no cualificado. Sin duda alguna, esto se debía en parte a que era gente joven, pero también reflejaba un bajo nivel de escolarización y de aprendizaje. Y a medida que la fuente de emigración europea se trasladaba hacia el sur y hacia el este, la escolarización y el aprendizaje eran todavía menores (Hatton y Williamson, 1997, capítulos 7 y 8). Cada vez eran más analfabetos y rara vez habían estado fuera de sus pueblos. En la terminología de los debates sobre la inmigración en Estados Unidos anteriores a la imposición de cuotas y de los debates de la década de 1990, los emigrantes disminuyeron en «calidad» a medida que avanzaba el siglo.

Aunque la calidad de los emigrantes probablemente disminuyó, parece ser que los que emigraban tenían más que ganar con el viaje que el resto de la población y eran más sensibles a las condiciones del merca-

do de trabajo. Muchos se fueron huyendo de persecuciones religiosas o políticas y otros lo hicieron como convictos, pero la mayoría huía de la pobreza. Y muchos de ellos se fueron por propia iniciativa, sin presión gubernamental, sin asistencia y sin permiso de trabajo.[2] A medida que mejoraba la tecnología en el transporte y en las comunicaciones, los costes y la incertidumbre asociados a la migración disminuyeron, con lo que cada vez fue mayor la proporción de población europea que tenía algo que ganar emigrando. La hambruna y la revolución europea probablemente activaron el primer gran flujo de migraciones masivas en la década de 1840, pero fueron los fundamentos económicos subyacentes los que hicieron que cada flujo fuera mayor que el anterior, y así hasta la primera guerra mundial.

Todos estos hechos refuerzan la premisa de que las condiciones del mercado de trabajo interior y exterior fueron los condicionantes de las decisiones en lo que a migración se refiere, y cada vez más a medida que se aproximaba el fin de siglo.

Determinantes de la emigración

En su artículo pionero publicado hace casi cuatro décadas, Richard Easterlin (1961) examinaba la relación entre la emigración europea y el crecimiento de la población. Si la emigración fue verdaderamente una válvula de escape del exceso de población, decía, entonces los países con mayores tasas de crecimiento hubieran sido los que hubieran experimentado mayores tasas de emigración, *ceteris paribus*. Easterlin había incorporado la tasa de crecimiento natural veinte años antes como una variable *proxy* para la tasa real de adiciones al mercado de trabajo: así, «sería de esperar que las adiciones relativamente elevadas al mercado de trabajo […] condujeran a un período de inactividad en el mercado […], y […] a una tasa de emigración relativamente alta» (1961, 332). Easterlin aseguraba

2 Australia y Brasil son dos buenos contraejemplos. Ambos atravesaron períodos en los que se utilizaron las subvenciones generosas como modo de favorecer la inmigración. También se puede decir lo mismo, aunque en menor medida, para Argentina y Canadá. En el capítulo 10 volveremos sobre este asunto de forma más extensa.

que los hechos demográficos pasados tenían una influencia indirecta sobre la emigración actual a través de la oferta de mano de obra. De esta manera, esos hechos se podían representar con un índice que midiera las condiciones actuales del mercado de trabajo, tales como los salarios reales, pues éstos reflejaban el impacto neto de la oferta (incorporando los *baby booms* previos) y de la demanda de mano de obra.

Sin embargo, hay otra forma de interpretar la correlación de Easterlin. Si las diferencias en el incremento natural de población se debieran principalmente a las variaciones en los nacimientos y en la mortalidad infantil, se podría tomar ésta como una variable *proxy* para reflejar el porcentaje de la población que, veinte o veinticinco años más tarde, serían jóvenes adultos. Como la población de esta edad era la más propensa a emigrar, deberíamos observar mayores tasas de emigración cuanto más se acelerara el retardo en el incremento natural, incluso aunque las diferencias salariales entre el propio país y el extranjero permanecieran invariables. Esto implicaría un impacto demográfico directo sobre la emigración, bastante distinto del efecto indirecto experimentado a causa de los mercados laborales del que hablaba Easterlin. Y como el aumento en las tasas de fertilidad y la disminución en las de mortalidad infantil están asociados a la primera industrialización, el aumento en las tasas de emigración podría estar correlacionado con el aumento de los salarios reales en el país si la influencia de estas variables demográficas fuera lo suficientemente poderosa.

Easterlin no disponía en sus tiempos de los índices adecuados para medir las tasas salariales en términos reales que fueran comparables internacionalmente, con lo que tuvo que hacer lo que pudo con las burdas estimaciones de Mulhall sobre la renta per cápita. Paralizado por la falta de datos adecuados, este debate tan importante permaneció dormido durante dos décadas, aproximadamente. El conjunto de datos sobre salarios reales que hemos descrito en el capítulo 2 (Williamson, 1995) da nuevo aliento al debate. Estos datos poseen tres ventajas con respecto a los datos disponibles por Easterlin. En primer lugar, ofrecen una medida de renta mucho más relevante para las decisiones que tenían que tomar los emigrantes. Las tasas salariales corresponden a ocupaciones de trabajadores varones no cualificados de las zonas urbanas (como, por ejemplo, la industria de la construcción) que estaban presentes en cualquier país. Estas tasas

TABLA 7.2

TASAS Y RATIOS SALARIALES INTERNACIONALMENTE COMPARABLES

País		*1859*	*1861-1870*	*1871-1880*	*1881-1890*	*1891-1900*	*1901-1910*
Alemania	A	52,5	55,4	62,3	68,5	78,1	85,9
	B			54,1	53,4	53,9	52,7
Bélgica	A	45,5	52,8	64,2	73,9	85,6	86,9
	B		118,2	110,7	109,0	115,9	109,0
Dinamarca	A			41,0	52,6	70,6	94,2
	B			34,6	40,1	47,9	56,8
España	A	30,4	28,0	27,6	25,5	26,8	30,4
	B		56,3	52,1	36,6	30,9	31,7
Francia	A	44,3	46,2	52,0	60,4	65,1	71,2
	B			45,6	45,4	38,3	42,9
Gran Bretaña	A	59,4	59,0	70,3	83,5	99,4	98,2
	B			59,6	63,0	66,0	59,4
Holanda	A	45,7	48,9	62,8	79,9	88,1	77,8
	B		52,5	53,0	60,9	59,8	46,9
Irlanda	A	44,4	43,6	51,7	64,5	87,3	90,9
	B			45,4	50,0	60,2	56,2
Italia	A			26,2	34,2	37,4	46,4
	B			37,8	42,6	40,7	45,5
Noruega	A	27,2	30,7	40,1	45,8	67,5	83,8
	B	26,0	32,9	25,0	343,9	45,8	50,5
Portugal	A	18,8	19,6	20,1	27,4	23,3	24,6
	B		36,2	33,7	36,1	25,1	23,9
Suecia	A	24,2	34,6	39,0	51,1	70,7	92,2
	B			36,7	43,2	52,3	59,9

FUENTE: Basados en los datos incluidos en Williamson (1995), revisados en O'Rourke y Williamson (1997).
NOTA: A = tasa de salario real, Gran Bretaña 1905 = 100; B = ratio de salario real del país de salida con respecto al país receptor.

están deflactadas por las estimaciones del coste de la vida ajustadas por la paridad del poder de compra (PPC). En segundo lugar, como estos índices de salarios reales son comparables en el tiempo y entre distintos países, con las series temporales de cada país se puede formar un panel, algo que los primeros estudios sobre las emigraciones no podían hacer. En tercer lugar, como esas estimaciones comparables están ahora disponibles para los principales países receptores de las migraciones del Nuevo Mundo, se pueden calcular las diferencias salariales entre los países emisores y los receptores para obtener las ganancias derivadas de la migración.

Las filas A de la tabla 7.2 recogen el salario real en términos absolutos indexado con el británico (1905 = 100). Las filas B recogen el salario real nacional como un porcentaje del salario de los países de destino más relevantes. En la mayor parte de los casos, el salario real del país de destino es una media ponderada de los países receptores más importantes, incluyendo, cuando es relevante, otros países europeos. Las ponderaciones se basan en la distribución de los flujos de emigrantes en la década de 1890. La principal excepción es España, para la que el salario de destino está representado únicamente por Argentina.

La fila A indica que los salarios reales estaban aumentando en todos los países. Tal como hemos señalado en el capítulo 2, algunos países como Dinamarca, Irlanda, Noruega y Suecia tenían un comportamiento bueno, mientras que otros, como Bélgica, Francia y España, no presentaban tanto crecimiento. Si comparáramos salarios reales con tasas de emigración, la relación negativa esperada entre ambas variables sería débil porque, a excepción de Irlanda, no hay una evidencia clara de disminución en las tasas de emigración. Como mucho, podemos ver únicamente una correlación negativa muy débil entre los salarios de los nacionales y la emigración. Podemos decir que, a finales del siglo XIX, el aumento de los salarios reales en el país de salida no parece que implicara una disminución de la emigración.

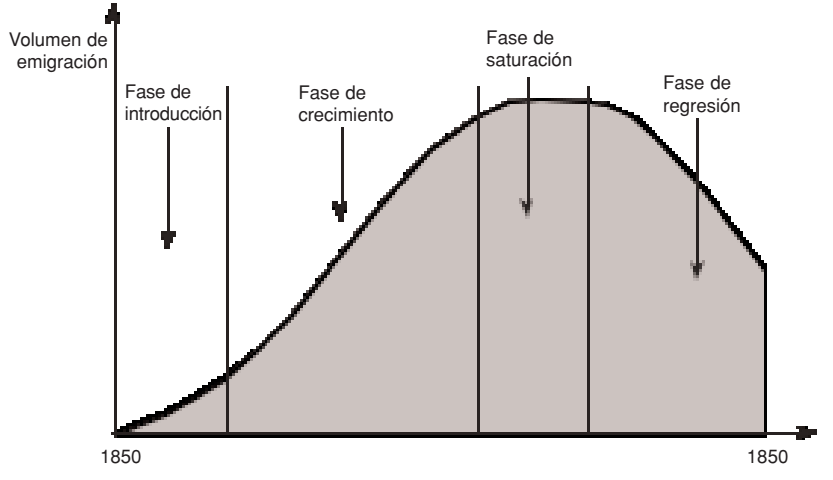
Para medir mejor los incentivos de la migración trasatlántica deberíamos fijarnos en las diferencias salariales entre el país receptor y el extranjero. Excepto para Bélgica, los salarios nacionales estaban sustancialmente por debajo de los salarios de los países de destino (fila B, tabla 7.2). En el capítulo 2 demostrábamos que los salarios reales de los países actuales de la

OCDE convergieron a finales del siglo XIX y que la mayor parte de esa convergencia la podíamos atribuir a la disminución gradual de las diferencias salariales que favorecían al Nuevo Mundo. Para algunos, la convergencia fue espectacular, un resultado que se confirma en la fila B de la tabla 7.2. Entre la década de 1870 y principios del siglo XX, los salarios reales daneses aumentaron desde un 35 hasta un 57 % respecto de los de Estados Unidos (el principal país de destino), una convergencia enorme en sólo tres décadas. La de los salarios reales suecos con los americanos aún fue más espectacular: desde un 33 hasta un 56 %.[3] Pero el proceso más impresionante de todos fue el experimentado por Noruega: desde un 25 hasta un 51 % en el mismo período. Irlanda envió sus emigrantes a Norteamérica, Australia y Gran Bretaña, y los salarios irlandeses también convergieron bastante rápidamente con los de sus destinos: desde el 45 al 56 %. La convergencia holandesa con su principal destino, Estados Unidos, fue algo menos impresionante (y disminuyó algo entre 1900 y 1913), pero los salarios relativos aumentaron desde un 53 % en 1870 hasta un 60 % en la década de 1890. De forma similar, los salarios italianos en relación con los de Francia, Alemania, Estados Unidos y Argentina aumentaron desde el 38 hasta el 46 % entre la década de 1870 y el período 1900-1913. Los líderes industriales europeos (Gran Bretaña, Francia y Alemania) no se apuntaron a la convergencia; España experimentó un tremendo desplome en sus salarios en relación con los de sus países de destino, desde el 56 % en 1860 hasta el 32 % en 1900-1913; los salarios relativos portugueses también disminuyeron espectacularmente, desde el 36 hasta el 24 % en el mismo período. A pesar de estas —importantes— excepciones, la convergencia de salarios reales entre los países emigrantes e inmigrantes fue una característica del período, una tendencia motivada fundamentalmente por la convergencia entre los salarios europeos y los del Nuevo Mundo.

Los datos revelan claramente una relación inversa entre emigración y la ratio salarial (nacional/extranjero) para los casos de Irlanda y de Norue-

3 Nótese que en la tabla 7.2, fila B, se recogen las cifras para Suecia de 36,7 y 59,9 para la década de 1870 y para el período 1900-1913, respectivamente, algo que es un poco diferente de las cifras que se citan en el texto, 33 y 56. La explicación es que no todos los suecos fueron a Estados Unidos, que es la comparación que se utiliza en el texto. De la misma forma, la tabla 7.2, fila B, recoge el salario del país relativo a una media ponderada de todas las regiones de destino para ese país.

GRÁFICO 7.1
PATRÓN ESTILIZADO DE LA EMIGRACIÓN EUROPEA A FINALES DEL SIGLO XIX

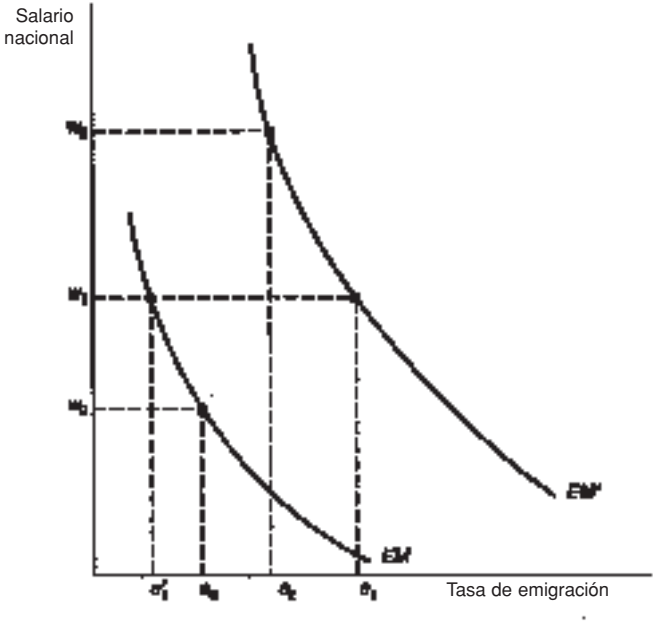


FUENTE: Akerman (1976, 25).

ga. De hecho, esa relación inversa ha sido corroborada para Irlanda: la mayor parte de la disminución en la tasa de emigración después de la hambruna viene explicada por la disminución en la diferencia salarial entre el país y el extranjero (y por otras medidas relativas al mercado de trabajo, incluyendo los niveles de vida y los indicadores de pobreza: Hatton y Williamson, 1993). Estudios previos sobre otros países también apoyan esta conclusión (Wilkinson, 1970). Sin embargo, en toda la sección intertemporal de corte transversal, la relación inversa entre la ratio salarial y la tasa de emigración es bastante modesta. Esa débil correlación revela la necesidad de un modelo más completo para explicar la emigración europea hacia el Nuevo Mundo a finales del siglo XIX.

Tal como hemos señalado en la introducción de este capítulo, las diferencias salariales en términos reales no son suficientes por sí mismas, y eso constituye un hecho estilizado clave. Durante la etapa de crecimiento económico moderno en Europa, las tasas de emigración aumentan espectacularmente al principio partiendo de niveles muy bajos, después el aumento empieza a ralentizarse, las tasas alcanzan un pico y, por último, disminu-

GRÁFICO 7.2
REACCIONES ESTILIZADAS ANTE LA EMIGRACIÓN



FUENTE: Hatton y Williamson (1998, gráfico 3.1).

yen. Este hecho estilizado ha surgido tanto de estudios de series temporales sobre emigración en términos agregados para varios países (Akerman, 1976) como de otros estudios sobre tasas de emigración regional dentro de los países (Gould, 1979). También se ha utilizado para hacer predicciones acerca del futuro de la inmigración mejicana en América (Massey, 1988). Representamos ese hecho estilizado para Suecia en el gráfico 7.1. Se han dado varias explicaciones sobre su forma, pero Hatton y Williamson (1994*b*; 1998, capítulo 2) utilizan el gráfico 7.2 para explicar la trayectoria temporal en la que se diferencian los movimientos a lo largo de la función decreciente de emigración del país analizado *(EM)* de los desplazamientos de la función. En los episodios preindustriales, observamos unas tasas de emigración bajas (e_0) y unos salarios también bajos (w_0). La indus-

trialización y otros hechos sirven tanto para desplazar la función hasta *EM´* como para elevar el salario hasta w_1. El primer efecto domina en este ejemplo, dado que las tasas de emigración han aumentado hasta e_1; si la función *EM* no se hubiera desplazado, las tasas de emigración hubieran disminuido hasta e'_1. En etapas más avanzadas de desarrollo, se supone que la función *EM* es estable, y, por lo tanto, un aumento en el salario real doméstico hasta w_2 disminuye la tasa de emigración hasta e_2. De esta forma, los hechos estilizados del gráfico 7.1 quedan reproducidos en el gráfico 7.2. Entonces, ¿qué es lo que explicaría los desplazamientos hacia la derecha de la función *EM* durante la primera industrialización y su estabilización posterior?

La primera explicación hace referencia a los costes de migración. Aunque hubiera un fuerte incentivo para huir de la pobreza preindustrial y de la subsistencia en las zonas rurales, los costes podían ser prohibitivos para muchos de los trabajadores. Después de todo, el emigrante potencial no podía obtener préstamos y su renta estaba demasiado cercana a los niveles de subsistencia como para poder acumular los ahorros necesarios. Por lo tanto, grandes diferencias salariales entre un país industrializado y rico en recursos del Nuevo Mundo y uno atrasado y pobre en recursos del Viejo Mundo pueden estar de acuerdo con unas tasas de emigración pequeñas. A medida que la industrialización iba asentándose en los países de salida, los salarios reales aumentaban y la restricción en la oferta de emigrantes disminuía gradualmente. Cada vez había más y más emigrantes que podían financiarse el viaje y, en contraste con la teoría convencional, el salario de los países de salida y la emigración están relacionados positivamente. A medida que continuaba el proceso de industrialización, el volumen acumulado de emigrantes potenciales se iba agotando debido a que cada vez más trabajadores tenían la posibilidad de financiar el viaje. Cuando la restricción financiera desaparece, los aumentos posteriores en el salario real hacen que la tasa de emigración vaya disminuyendo una vez que ha alcanzado el pico. Recientemente se ha utilizado este argumento para explicar la oleada de emigración italiana a finales del siglo XIX (Faini y Venturini, 1994*a*).

De acuerdo con este punto de vista, los flujos de emigración atravesarían dos etapas o regímenes: la primera, de restricción de oferta de emigrantes; la segunda, de restricción de demanda. El régimen de restricción

del aporte de emigrantes es consistente con el aumento de la emigración y el aumento de los salarios en los países de salida que podemos ver en el gráfico 7.1, y también puede ser consistente con el decrecimiento de la función *EM* del gráfico 7.2 si atendemos a los desplazamientos hacia la derecha de la función inducidos por los incrementos salariales. En algún punto, los salarios de los países de salida son lo suficientemente elevados como para que las restricciones financieras no sean vinculantes: así, los incrementos en éstos reducirían la tasa de emigración a medida que la economía desplaza la función *EM* hacia arriba y ésta se convierte en una relación más estable; entonces la emigración entra en el segundo régimen. Aunque este cambio de régimen es razonable, deberíamos recordar que no tiene en cuenta las posibles variaciones en las condiciones del mercado de trabajo al otro lado del océano. El Viejo Mundo ha de comenzar a converger hacia el Nuevo Mundo en algún punto del desplazamiento hacia arriba de la función si la tasa de emigración en un momento dado ha de empezar a disminuir a partir de su pico después del cambio de régimen.

Todo el mundo reconoce que muchos emigrantes potenciales procedentes de economías de subsistencia eran demasiado pobres para irse y, por lo tanto, tenían restricciones financieras. ¿Fue esa restricción disminuyendo debido a que aumentaba la renta nacional, tal como hemos sugerido antes, o fue debido a otros factores, tales como las remesas financieras que venían del extranjero?

Ó Gráda y O'Rourke (1997) argumentan que la pobreza impidió a los irlandeses más pobres emigrar durante la hambruna de finales de la década de 1840. Por citar sólo un episodio, la ratio de emigración sobre muertes fue mayor en los condados más ricos que en los más pobres durante esa crisis. Después de la hambruna, la pobreza ya no sería obstáculo, a pesar de que Irlanda no se industrializó: las migraciones en cadena fueron la clave para explicar la emigración en este país y también fueron muy importantes en otros países. La idea es que los desplazamientos hacia la derecha de la función *EM* también pueden deberse a las remesas de los emigrantes previos (ahora prósperos) que financiaron los viajes de los que marcharon después. A medida que la cuantía de emigrantes en el extranjero se incrementaba, también lo hacían las remesas hacia los países de origen; y así, la tasa de emigración actual aumentaba aunque los salarios del país de salida crecieran también. Esos mismos emigrantes previos

eran los que proporcionaban habitación y comida al nuevo emigrante mientras empezaba a buscar trabajo. Esta influencia continuó mientras existieron restricciones financieras para el viaje.

Ciertamente, existen muchas evidencias en relación con las migraciones en cadena y el impacto de los amigos y los familiares en el extranjero. La influencia de las cartas que contienen información acerca de las perspectivas en los países de destino está ampliamente documentada, y es probable que dicha información reforzara la decisión de emigrar. Además, también existen cuantiosas pruebas de que el coste del pasaje de los emigrantes actuales era financiado por los emigrantes previos. Esta evidencia se plasma en grandes remesas y en el uso frecuente de billetes pagados con antelación. Los que viajaban con el billete ya pagado suponían el 30 % de los emigrantes finlandeses entre 1891 y 1914, el 50 % de los emigrantes suecos en la década de 1880, el 40 % de los emigrantes noruegos en la década de 1870 y alrededor del 25 % de los emigrantes daneses entre 1881 y 1895 (Kero, 1991, 191; Hvidt, 1975, 129). Esto es un signo claro de que la emigración pasada estimula la emigración actual: lo que los economistas denominan *persistencia* o *trayectoria dependiente* y lo que los historiadores llaman el *efecto de los amigos y parientes*.

La persistencia queda representada normalmente por la variable dependiente retardada en los estudios basados en series temporales. Suele ser la variable más significativa en las regresiones que explican las tasas migratorias, y algunos análisis han interpretado el resultado como una evidencia de las migraciones en cadena (Gould, 1979, 658). Sin embargo, también podríamos interpretarlo como una prueba de que la formación de expectativas es adaptativa (Hatton, 1995). En cualquier caso, cabría esperar que el efecto de los amigos y parientes actuara por medio de toda la masa de emigrantes previos, no sólo por el flujo de emigrantes del año anterior, incluso aunque los emigrantes recientes enviaran cartas y remesas con más frecuencia que los que habían marchado mucho antes.

El aspecto histórico clave es que probablemente la persistencia es importante a la hora de explicar la gran variedad en las experiencias migratorias de finales del siglo XIX en Europa. Seguramente, los hechos ocurridos en el pasado, tales como hambrunas y revoluciones tienen una

influencia muy poderosa en la emigración presente, incluso después de que esos hechos han desaparecido de la memoria de las generaciones actuales. La baja tasa de emigración francesa en la década de 1890 pudo tener su origen en las reformas de la tierra inducidas por la revolución un siglo antes, de la misma forma que la elevada emigración irlandesa en esa misma década pudo deberse a la hambruna de la patata ocurrida medio siglo atrás. La persistencia y las trayectorias dependientes también suponen una integración de los mercados laborales de la economía atlántica y una evolución hacia la globalización de dichos mercados que seguramente se vio reforzada por la disminución de los costes de transporte.

La segunda explicación para los desplazamientos hacia la derecha de la función *EM* hace referencia al proceso de difusión. Gould (1980*b*) ilustró ese proceso mencionando la experiencia de los emigrantes más tardíos de los flujos masivos, como por ejemplo los italianos y los húngaros, en cuyos países la varianza de las tasas de emigración regional disminuyó con el paso del tiempo. Las regiones con unas tasas iniciales bajas convergieron con las regiones de las que habían salido emigrantes con antelación, lo que produjo un aumento de la tasa de emigración agregada. Sin embargo, basándonos sólo en estos hechos, los mecanismos que pusieron en marcha el proceso de difusión no quedan del todo claros. Si esto fue debido a un proceso de convergencia de salarios a nivel interregional, según el cual las regiones rurales más atrasadas alcanzaron a las regiones más adelantadas, entonces el proceso sería coherente con el argumento esgrimido antes en referencia al coste de la emigración. Algunos han sugerido que el proceso de difusión dependía de la difusión de información, pero en este caso tenemos que recurrir a otros argumentos para explicar la puesta en marcha del proceso y su ralentización después del impulso inicial.

Por último, ¿qué podemos decir de la influencia de la industrialización y de la transformación estructural? En muchas explicaciones cualitativas de la emigración europea, el factor clave es el desarrollo económico del propio país, y no sólo el aumento de los salarios, sino todo el conjunto de cambios que acompañan al proceso de industrialización y modifican los comportamientos con respecto a la emigración. Massey (1988) ha estudiado la relevancia de la industrialización a la hora de aumentar la movilidad laboral. La industrialización europea provocó, sobre todo, una menor dependencia de la tierra y un aumento de los salarios. Sólo por esta

razón, los países agrarios deberían ser los que menores tasas de emigración experimentaran. La combinación de una agricultura más comercializada, una propiedad de la tierra más consolidada, la disminución de las pequeñas propiedades, la reducción de los derechos comunales y el aumento relativamente alto de los salarios en las ciudades produjo un éxodo rural (Williamson, 1990*a*). El aumento de la emigración hacia el otro lado del océano estuvo relacionado con el crecimiento de la migración interna y podemos decir que forma parte del mismo fenómeno (Baines, 1985). El hecho de que los emigrantes de áreas rurales europeas se convirtieran en trabajadores urbanos en el Nuevo Mundo (o en otros países europeos) se debe simplemente a un proceso de emigración rural-urbano a través de fronteras internacionales (Thomas, 1972).

Éstas, por lo tanto, son las principales razones que se ofrecen para explicar el fenómeno de las migraciones del siglo XIX.

Los hechos econométricos

La teoría es una cosa, los hechos son otra. Hatton y Williamson (1994*b*; 1998, capítulo 3) han explicado recientemente algunos hechos incorporando en un modelo econométrico las hipótesis que hemos expuesto anteriormente y aplicándolas a la realidad de la emigración europea de finales del siglo XIX. Introducen cinco variables explicativas: la diferencia salarial en términos reales entre el país de salida y los destinos extranjeros, una variable demográfica para captar el retardo del crecimiento natural de la población, el nivel de industrialización medido en términos del porcentaje de mano de obra en la agricultura, el volumen de emigrantes previos en el extranjero y la variable dependiente retardada una década.

La diferencia salarial es la tasa salarial de los trabajadores no cualificados del medio urbano en el país de salida en relación con una media ponderada de los salarios reales de los principales países de destino (tabla 7.2). El salario de destino es diferente para los diversos países emigrantes dependiendo de si sus destinos eran también distintos, y esos diferentes destinos reflejaban las preferencias culturales y lingüísticas, así como las discriminaciones patentes. En cualquier caso, había segmentación entre

los diferentes flujos de emigración.[4] La diferencia salarial mide las ganancias de renta que se esperan obtener con la emigración. Tal como hemos dicho antes, es posible que el salario en los países de origen fuera importante por sí mismo en caso de que los emigrantes potenciales tuvieran restricciones financieras. Un reto empírico es tratar de determinar si esta restricción fue superada por las mejoras de las rentas reales domésticas, por la disminución de los costes de la emigración, por las remesas que llegaban de los emigrantes previos o por el apoyo en especie (la habitación y comida que recibían al llegar mientras buscaban trabajo). Como veremos, la evidencia apunta hacia las dos últimas fuentes, y no a la primera.

Siguiendo a Easterlin (1961), la tasa de crecimiento natural retardada dos décadas refleja el efecto demográfico. Sin embargo, dado que ya hemos obtenido el efecto indirecto de los *booms* demográficos sobre la oferta de trabajo y los mercados laborales domésticos atendiendo a las diferencias salariales, deberíamos interpretar el retardo del incremento natural, a diferencia de Easterlin, como el reflejo del aumento en el tamaño del grupo de edad de la emigración principal, una influencia demográfica directa. Como la emigración merecía más la pena para los adultos jóvenes, entonces este cambio en la composición debió provocar un aumento en la tasa de emigración para una diferencia salarial dada.

La variable que representa el volumen de emigrantes previos trata de captar el efecto de los amigos y parientes asociado a la asistencia ofrecida en forma de una buena información, billetes pagados con anterioridad y unos menores costes de búsqueda de trabajo. Pero también puede estar reflejando el atractivo de emigrar para una comunidad que habla el mismo idioma, tiene la misma cultura y comparte los mismos antecedentes étnicos. La variable dependiente retardada también se incluye para comprobar si las migraciones en cadena fueron motivadas o bien por los emigrantes más recientes o bien por el volumen total previo de emigración.

---

4 Taylor (1994*a*) aporta una evidencia detallada de esta segmentación, y su impacto sobre la convergencia de salarios reales y sobre la divergencia en la economía atlántica fue importante. Aunque la emigración de Europa hacia el Nuevo Mundo estrechó las diferencias entre los dos, también amplió las diferencias existentes entre América Latina y América del Norte.

Por último, también se incluyen el porcentaje de mano de obra masculina en la agricultura, una tendencia temporal y un conjunto de variables ficticias específicas de cada país. La tasa de participación de la mano de obra en la agricultura es una variable *proxy* inversa del nivel de industrialización, que refleja la creencia de que una sociedad agraria es menos propensa a la movilidad y tiene menores tasas de emigración. La tendencia temporal se introduce para captar qué tipo de influencia pudo tener la disminución en los costes totales de la emigración, como consecuencia del abaratamiento de los pasajes y de su mayor rapidez. En el supuesto de que los efectos específicos de cada país sean significativos, la lista de causas que determinaron la emigración europea quedaría hasta aquí incompleta y deberíamos aumentarla con otros factores peculiares e individuales de cada país.

Los flujos anuales de migraciones nos hablan de las decisiones acerca de cuándo emigrar (Hatton, 1995; Hatton y Williamson, 1998, capítulos 4 a 6). Los datos medios de cada década nos hablan de las razones de hacer un viaje de larga distancia; es decir, estos datos están motivados por los fundamentos del crecimiento económico a largo plazo y por los cambios demográficos. Hatton y Williamson utilizan datos medios decenales, y sus resultados econométricos apoyan en gran medida muchas de las hipótesis que hemos desarrollado en este capítulo.

Las únicas variables ficticias específicas del país que resultan significativas son las de Italia y España, combinadas en una única variable latina, y las de Bélgica. Las tasas de emigración latina y belga eran mayores que lo que sugieren las diferencias salariales internacionales. Ninguna de las variables ficticias del resto de los países son significativas. Por lo tanto, las bajas tasas de emigración observadas en Francia y las elevadas tasas de Irlanda no se debieron a un comportamiento anómalo de estos países, sino a los distintos fundamentos económicos y demográficos.[5]

Aunque la tendencia temporal tiene un coeficiente positivo, tal como se esperaba, éste no es significativo. Por lo tanto, si bien podemos decir que la mayor parte de las diferencias entre los países y a lo largo del tiem-

5 Guinnane (1997) aporta evidencias adicionales de que las tendencias demográficas de finales del siglo XIX en Irlanda no fueron anómalas, como normalmente se supone, sino consistentes con el comportamiento económico racional.

po viene explicada por los fundamentos subyacentes en la demografía y en los mercados, la disminución de los costes de transporte no parece ser uno de ellos, al menos a finales del siglo XIX.

La brecha salarial existente entre los países de origen y de destino tuvo una influencia poderosa sobre las tasas migratorias y en la dirección que se puede esperar, según la teoría convencional: cuanto mayor era el salario real nacional, menor era la tasa de emigración. Este resultado confirma el decrecimiento de la función de emigración del gráfico 7.2.

La paradoja del crecimiento en la emigración coincidiendo con la convergencia de salarios entre el Viejo y el Nuevo Mundo se ha explicado en gran medida apelando a la industrialización y a la demografía, que indujeron desplazamientos hacia la derecha de la función de emigración. Hatton y Williamson pusieron a prueba la hipótesis alternativa de que una función del ciclo vital de la emigración en forma de U invertida se debía únicamente al crecimiento de los salarios interiores: a medida que el salario aumenta al principio, la restricción financiera desaparece y la tasa de emigración aumenta, pero, más tarde, cuando el salario continúa aumentando y la brecha salarial se cierra, la emigración empieza a disminuir. La hipótesis fue rechazada: eran los salarios nacionales relativos, no los absolutos, los responsables de la emigración europea a finales del siglo XIX. Esta evidencia no significa que la pobreza no produjera restricciones a la emigración, pero el aumento de los salarios nacionales no produjo una relajación significativa de estas restricciones. Fueron las remesas que venían del extranjero las que desempeñaron el papel más importante a la hora de ir eliminando las restricciones a la emigración.

La tasa de incremento natural era importante, tal como sugería Easterlin, pero su influencia sobre la emigración era directa, no indirecta a través de un aumento de la oferta de mano de obra nacional que disminuía los salarios. Es decir, el efecto indirecto defendido por Easterlin ya está presente en la variable salarios, pero los efectos demográficos adicionales directos son significativos y grandes. La variable generacional retardada veinte años implica que el impacto se hace sentir sólo en el largo plazo, pero el aumento de la tasa de crecimiento natural fue lo suficientemente importante en el proceso demográfico europeo y tuvo un gran impacto sobre las migraciones masivas. Parece ser que los factores demográficos

fueron los responsables de gran parte de la variabilidad de las tasas de emigración entre los distintos países, y a lo largo del tiempo.

El efecto del porcentaje de mano de obra en la agricultura no resultó ser significativo. Aunque la industrialización (una caída en el porcentaje de la agricultura) pudo haber aumentado la movilidad de la mano de obra, como también aumentó los salarios rurales en relación con los salarios urbanos, la emigración pudo verse reducida. El primer efecto predominó, aunque el último sirvió para mitigar el efecto total.

¿Qué ocurre con la persistencia? La variable dependiente retardada tiene un coeficiente estimado de 0,4, lo que sugiere que los efectos de un *shock* único y que ocurre de una sola vez, como puede ser la hambruna, desaparecieron casi por completo en tres décadas. Pero la influencia de la emigración pasada (que esta reflejada por el volumen total previo de emigrantes) tuvo un resultado mucho más duradero. Además, el efecto del volumen previo de emigración fue muy potente: por cada 1000 emigrantes precedentes todavía vivos, 20 más emigraron al extranjero cada año.

Un buen ejemplo de la importancia de los efectos del *shock* lo tenemos en la experiencia del período posterior a la hambruna irlandesa. De hecho, el coeficiente de esta variable era el doble en Irlanda que en toda Europa (Hatton y Williamson, 1993). Un coeficiente de este tamaño implica que la emigración de un millón debida a la hambruna pudo haber sido la causante de una emigración posterior del 6 ‰ anual, y ésta es exactamente la cantidad en la que las tasas medias de emigración posterior exceden a las tasas anteriores a la hambruna (trece frente a siete: véase O'Rourke, 1995*a*). La hambruna tuvo un papel crucial en la explicación de las elevadas tasas de emigración irlandesas en los últimos años de la década de 1840 y primeros de la de 1850, y hasta muchos después. En palabras de Roy Geary, «El gran éxodo de 1847-1854, que desembocó en el asentamiento de una gran cantidad de población irlandesa al otro lado del Atlántico y del mar de Irlanda y creó un poderoso campo magnético que atrajo irresistiblemente a millones de irlandeses en las décadas siguientes, fue la fuente y origen de la emigración irlandesa y de la despoblación […]. [La hambruna hizo] emigrar parte de la vida ordinaria de casi cada familia irlandesa […], con lo que la mano de obra de

este país se convirtió en la de mayor movilidad del mundo y en la más dispuesta a buscar su mejor mercado» (1935-1936, 25, 31). La historia es importante.

Vamos a introducir una última cuestión en este resumen de los hechos econométricos que tratan de los determinantes de las migraciones masivas antes de la primera guerra mundial. No hemos dicho nada hasta ahora de la política sobre migraciones. En las regresiones que aquí hemos expuesto existen, desde luego, residuos que no quedan explicados, con lo que bien podrían las actuaciones políticas ayudarnos a hacerlo. Sin embargo, el problema es conseguir buenas medidas de las subvenciones y de las restricciones relevantes, a veces muy poderosas, incluso en esta «era de emigración libre». Hemos reservado este aspecto para el capítulo 10, en el que estudiamos las reacciones a la política de migraciones.

Los hechos estilizados de la emigración europea

¿Puede este modelo migratorio explicar el ciclo de vida de las migraciones observado en el gráfico 7.1? ¿Qué papel tuvo cada una de las variables en el ciclo de vida de las migraciones masivas europeas? Hatton y Williamson proponen respuestas a estas preguntas multiplicando los coeficientes estimados asociados a cada variable explicativa por los cambios en las variables mismas. La contribución de cada variable aparece representada en el gráfico 7.3, donde cada una de ellas ha sido normalizada a cero en la primera década del ciclo emigratorio.

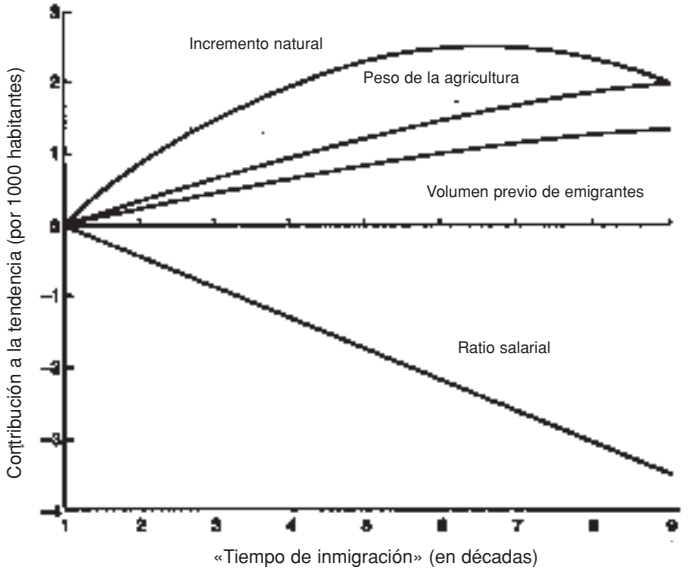
La contribución a largo plazo de los hechos demográficos directos va aumentando hasta la década número seis, momento en el cual el efecto es de un 2‰ anual sobre la emigración de la primera década. Esto representa claramente una causa importante del aumento en la emigración, pero gradualmente se fue debilitando a medida que los países experimentaban sus transiciones demográficas. Además se vio apoyado por el debilitamiento de los efectos de la industrialización. Estos efectos aumentaron gradualmente la emigración a una tasa decreciente a lo largo de todo el ciclo, suponiendo un 1‰ anual en la década novena. Estos dos factores se vieron reforzados por el efecto acumulativo del volumen previo de emigrantes en el extranjero. Este volumen aumentó mucho a lo largo de las

seis primeras décadas, alcanzando el máximo en la década novena con una contribución de más de un uno por mil anual a la tasa de emigración. Desde luego, este efecto fue en sí mismo el producto de los fundamentos económicos y demográficos actuando sobre la emigración y remontándose muy atrás en el tiempo.

Estas tres variables juntas muestran una tendencia fuertemente creciente al principio, que más tarde se hizo menos creciente y alcanzó un pico en la octava década del ciclo emigratorio. En el máximo, la contribución total de estas variables, en comparación con la década inicial, fue de 4,2 ‰ anual. Si no hubiera habido otros factores en juego, la predicción del perfil de emigración hubiera sido muy distinta de las tendencias migratorias reales, ilustradas en el gráfico 7.1. La diferencia subyace en la influencia fuertemente negativa de la diferencia salarial entre los mercados laborales. Tal como muestra el gráfico 7.3, el impacto de los cambios en la ratio que mide el salario de origen en relación con el salario de destino fue reducir la emigración en un 3 ‰ anual en la década novena del ciclo.

GRÁFICO 7.3

FACTORES EN EL CICLO DE EMIGRACIÓN



FUENTE: Hatton y Williamson (1998, gráfico 3.3).

Resumamos nuestro razonamiento seguido hasta ahora. En primer lugar, la ratio salarial origen/destino tuvo un impacto negativo significativo sobre la emigración. Aunque esto es consistente con la teoría convencional, los estudios previos, que carecían de datos comparativos sobre salarios reales, habían sido incapaces de aislar este efecto de forma adecuada. En segundo lugar, la tasa de crecimiento natural retardada veinte años tuvo un efecto muy potente sobre las tasas de emigración, tal y como Richard Easterlin se vio forzado a admitir hace algún tiempo. Este efecto demográfico estimuló la emigración directamente aumentando el porcentaje de población en el grupo de edad principal para la emigración, y no sólo indirectamente reduciendo el salario de origen, aumentando el desempleo o ambas cosas a la vez. En tercer lugar, hay una evidencia clara de persistencia en estas migraciones masivas. Tanto la tasa de emigración de la década previa como el volumen de emigrantes que ya vivían en el extranjero atrajeron a muchos más emigrantes, siendo este impacto muy significativo. Finalmente, la emigración realmente aumentó a medida que el porcentaje de mano de obra en la agricultura caía, pero este efecto nunca fue demasiado fuerte. Sólo encontramos un apoyo débil para el argumento de que la industrialización produjo un aumento en la movilidad de la mano de obra.

El ciclo de vida de la emigración común a tantos países europeos viene explicado por las tendencias demográficas, la industrialización la convergencia de salarios reales y las migraciones en cadena. Unas tasas elevadas de crecimiento natural, la rápida industrialización y un volumen creciente de emigrantes previos en el extranjero dominaron el desplazamiento hacia arriba del ciclo emigratorio. Así, la temprana industrialización y sus efectos demográficos asociados dieron lugar a la emigración europea de finales del siglo XIX, igual que la que podemos observar en Méjico, América Central, el Oriento Medio y Asia desde la década de 1950. Pero los salarios reales europeos estaban convergiendo hacia los del Nuevo Mundo cincuenta años antes de la primera guerra mundial, y esta convergencia sirvió para disminuir las tasas de emigración. Cuando las fuerzas de la transición demográfica fueron debilitándose y la industrialización se ralentizó, las fuerzas de la convergencia comenzaron a ser las dominantes, apoyadas por el debilitamiento del volumen de emigrantes previos en el extranjero, a medida que su número se estabilizó. Cuando el impacto de la transición demográfica

fue de signo contrario, se unió al impacto de la convergencia salarial, provocando una fuerte disminución en las tasas de emigración, incluso antes de la primera guerra mundial y de las cuotas de la década de 1920.

¿Eran los latinos diferentes?

Los países latinos (España, Italia y Portugal) eran los rezagados industriales de la periferia europea. También se produjeron emigraciones masivas en estos países. Pero el hecho de que estas emigraciones se produjeran tarde, que fueran pobres según los estándares de la Europa occidental y que tantos fueran a América Latina ha generado un gran número de debates a ambos lados del Atlántico. Según estos debates, los latinos eran diferentes. ¿Lo eran?

Sir Arthur Lewis así lo pensaba. De hecho, lo reflejó en su modelo de desarrollo (Lewis, 1954) de oferta de mano de obra elástica aumentada con inmigrantes aplicado a la América Latina de finales del siglo XIX (Lewis, 1978), y muchos expertos latinoamericanos están de acuerdo con él. Carlos Díaz-Alejandro escribió que la oferta de mano de obra en Argentina antes de 1930 era «perfectamente elástica al salario corriente (más un determinado diferencial) en los centros industriales de Italia y España» (1970, 21-22). Nathaniel Leff piensa que ocurría lo mismo en Brasil y que la elasticidad de la oferta es la responsable de la estabilidad de los salarios en São Paulo y Santos desde 1880 en adelante (Leff, 1992, 6). Si la tesis de ofertas de trabajo elásticas es correcta, entonces la emigración latina de finales del siglo XIX hubiera sido más sensible a las diferencias salariales entre el país de origen y el extranjero que la emigración europea más temprana.

Si la emigración latina era más sensible a esas diferencias salariales, ¿por qué eran las brechas entre el norte y el sur de Europa tan grandes? Los salarios reales de los trabajadores urbanos no cualificados en Italia y España estaban muy por debajo de los de Estados Unidos, Argentina y Alemania en 1870, aunque, al menos, los italianos se acercaron algo a los salarios de sus destinos hacia 1890. Entre 1890 y 1913, sin embargo, los salarios reales de estos dos países experimentaron un comportamiento bastante diferente. La diferencia entre los salarios italianos y los de los países

de destino cayó (éxito económico italiano), mientras que para el caso de España la diferencia aumentó (fracaso económico español). En la década de 1870, los salarios italianos eran sólo el 22 % de los de Estados Unidos, el 49 % de los argentinos y el 42 % de los alemanes. En la década anterior a la primera guerra mundial, las cifras italianas correspondientes eran 28, 48 y 54 %, respectivamente, lo que evidencia un fuerte proceso de convergencia. Los salarios españoles en la década de 1870 eran sólo el 23 % de los estadounidenses y el 52 % de los salarios en Argentina. En la década anterior a la primera guerra mundial, las cifras eran el 18 y el 32 %, lo que revela un serio retroceso. La experiencia portuguesa fue muy parecida a la española. Estas brechas salariales cada vez mayores entre la península ibérica y el resto de países parecen ser inconsistentes con la elasticidad de la emigración, y contrasta con la convergencia experimentada en otros sitios.

¿Por qué tan pocos latinos emigraron hacia el norte? ¿Revela esto la afinidad lingüística y la preferencia cultural o una discriminación en los mercados de trabajo, o ambas cosas a la vez? ¿Estaban los emigrantes de Italia, España y Portugal mejor preparados para responder a las demandas de las plantaciones de café de São Paulo, de las haciendas de la pampa argentina o de las calles de Buenos Aires y Río de Janeiro que para hacer frente a las necesidades industriales europeas y norteamericanas?

¿Por qué fue más tardía la emigración latina? Dado que los pobres eran los que más tenían que ganar emigrando hacia unos niveles de vida superiores, uno espera que los latinos hubieran viajado antes que los británicos o los alemanes. Cuando finalmente emigraron en masa, las tasas de emigración latinas fueron mucho menores que los máximos alcanzados por otras economías a lo largo de su ciclo de emigración. ¿Por qué fue esto así? Todas estas cuestiones sugieren implícitamente que el comportamiento de los emigrantes latinos era diferente, o bien que el entorno económico y demográfico de estos países era distinto.

El modelo econométrico estimado por Hatton y Williamson demuestra que los países latinos *eran* diferentes, pero sólo en un sentido: manteniendo todo lo demás constante, las tasas de emigración de Italia y España a finales del siglo XIX eran significativamente más elevadas que en Europa noroccidental. Sin embargo, el resultado podría ser espurio. Recordemos que la tasa de retorno de la emigración fue mucho mayor en los países latinos, especialmente en Italia. Esto podría deberse a que la disminución de

los costes del transporte hizo más factible la migración temporal hacia el final de nuestro período de estudio, cuando los latinos comenzaron a emigrar en serio. Por lo tanto, las tasas de emigración en términos brutos que se utilizaron en la regresión sobrevaloran las tasas netas para los países mediterráneos, mucho más que para el resto de Europa: las tasas de emigración brutas relativamente altas de los latinos rezagados (controlando los fundamentos económicos) deberían desaparecer si disponemos de datos fiables sobre tasas de emigración netas. Desgraciadamente, no es así.

¿Se debió el retraso en la emigración latina a un comportamiento distinto o a un entorno distinto? Hatton y Williamson demuestran que la emigración latina no sólo se veía restringida por la pobreza. Recordemos el argumento según el cual los emigrantes potenciales de los países europeos más pobres tenían una restricción financiera tal que no podían afrontar el viaje. La pobreza era mayor en la península ibérica y en Italia y, por lo tanto, la restricción era más fuerte en estos lugares. Blanca Sánchez Alonso (1995, 257, 265) ha demostrado que, manteniendo constantes otras influencias, las provincias españolas con salarios agrícolas más bajos eran las que menores tasas de emigración presentaban en 1888-1890 y 1911-1913. Sin embargo, observemos que la existencia inicial de esas trabas de la pobreza no puede ayudar a explicar la eventual aceleración de la emigración española, dado que el fracaso económico de la península ibérica (Molinas y Prados, 1989) no contribuyó a ninguna mejora de los salarios. Por el contrario, en Italia, el incremento de los salarios nacionales (Faini y Venturini 1994*a*, 1994*b*) y, especialmente, las remesas desde el extranjero ayudaron a suavizar la restricción económica. Además, Sánchez Alonso (1998) ha resaltado el papel que tuvo la política en la creación de un entorno para la emigración mucho más precario en España. Mientras que el resto del mundo se unía al patrón oro, España depreciaba la peseta (y aumentaba los aranceles sobre los cereales) para que la agricultura española pudiera competir con las importaciones extranjeras en el mercado nacional. La depreciación (y los aranceles) redujo las importaciones, pero también encareció los costes de la emigración, porque los precios de los billetes aumentaron y se redujo el valor de los ahorros. En resumen, el comercio (menor) y la emigración (menor) eran complementarios.[6] Fue el

6 En el capítulo 13 veremos si esta proposición se puede generalizar a la economía atlántica en general o si la complementariedad es una excentricidad española.

entorno, y no el comportamiento, lo que hizo que los latinos fueran diferentes.

¿Es cierto que la oferta latina de migraciones en el Nuevo Mundo era más flexible que la del resto de Europa? Hatton y Williamson (1994*a*; 1998, capítulo 3) rechazan esta hipótesis: los emigrantes latinos no eran más sensibles a las diferencias salariales entre su país y el extranjero que el resto de emigrantes europeos, incluyendo los ingleses. No es cierto que la oferta de mano de obra emigrante de los países latinos fuera más elástica que la del resto de Europa a finales del siglo XIX. Este resultado revisionista es compatible con la investigación de Alan Taylor (1994), según la cual la inmigración argentina no era más sensible a las diferencias salariales que la australiana. Esto parece contradecir los argumentos de sir Arthur Lewis (1978) y de Carlos Díaz-Alejandro (1970) de que el desarrollo en América Latina tuvo lugar en un entorno de oferta de mano de obra extraordinariamente elástica.

Si la emigración latina parece haber respondido a su entorno económico y demográfico mucho más que el resto de Europa, fue el entorno que los emigrantes dejaban atrás lo que era diferente. La tabla 7.3 estudia esta proposición reproduciendo el análisis del gráfico 7.3 para tres países mediterráneos, Gran Bretaña y Suecia. Esto es, en la tabla se multiplican los coeficientes estimados de la regresión sobre la emigración por el cambio en la variable de interés de la parte derecha. El producto da una cifra que nos dice qué parte del aumento obtenido en las tasas de emigración por décadas entre 1890-1899 y 1900-1913 (la suma de las columnas 2 a 5) se debe a los cambios en la variable explicativa.

Los patrones de comportamiento típicos del norte de Europa quedan ilustrados por Suecia, que estaba ya en su etapa baja del ciclo migratorio después de la década de 1890 y había alcanzado su máximo años antes (tabla 7.1). La disminución de las tasas de emigración predichas para Suecia en términos brutos, –0,845, queda explicada totalmente por dos factores: la disminución de la tasa de crecimiento natural dos décadas antes (–0,140) y la espectacular convergencia de salarios reales (–1,579); los otros dos factores tuvieron efectos compensadores pero más débiles.

La tabla 7.3 muestra que otros factores económicos y demográficos muy distintos tuvieron su efecto en los países rezagados latinos. Un *boom*

TABLA 7.3
DETERMINANTES DE LAS VARIACIONES EN LAS TASAS DE EMIGRACIÓN, 1890-1900

País	*(1)*	*(2)*	*(3)*	*(4)*	*(5)*
		Debido a:			
	Predicción del cambio en la tasa de emigración	*Incremento natural retardado*	*Peso de la agricultura*	*Ratio de salario real*	*Volumen de migración previa*
Italia	0,350	1,305	0,079	–1,304	0,270
España	2,803	–0,340	0,711	2,102	0,330
Portugal	2,526	1,663	0,082	0,512	0,269
Suecia	–0,845	–0,140	0,619	–1,579	0,255
Gran Bretaña	0,110	–0,500	0,181	0,633	–0,204

FUENTE: Hatton y Williamson (1998, tabla 3.5).
NOTA: Las predicciones de la columna 1 se refieren al cambio de las tasas de emigración bruta entre 1890-1899 y 1900-1913; se han obtenido sumando las cuatro entradas de las columnas 2 a 5. El $\hat{\beta}_x$ de las columnas 2 a 5 se refiere a los coeficientes estimados procedentes de la ecuación de regresión de la emigración, evaluados según sus valores de largo plazo. El ΔX hace referencia a las variaciones de las variables explicativas entre 1890-1899 y 1900-1913.

en la tasa natural de crecimiento de la población dos décadas antes tuvo una influencia muy poderosa en el aumento de las tasas de emigración en Italia y Portugal, una experiencia que ya había tenido lugar en el resto de Europa bastante antes. Éstos son los factores más importantes responsables del aumento espectacular de las tasas de emigración italiana y portuguesa después de la década de 1890. España, sin embargo, es una excepción: dos décadas antes, las tasas de crecimiento natural caían, no aumentaban, un hecho bien estudiado por los historiadores de la demografía (Moreda, 1987). Si los factores demográficos inductores de la emigración no estaban presentes en España tras 1890, ¿a qué se debe el aumento en las tasas de emigración? La respuesta parece recaer fundamentalmente en el fracaso económico del país. La diferencia salarial entre España y los países de destino aumentaron a finales de siglo (tabla 7.2), y este hecho es lo que explica casi en su totalidad el aumento de la emigración española. Lo mismo ocurrió en Portugal, aunque el fracaso económico aquí no fue tan pronunciado. Por el contrario, los salarios italianos estaban convergiendo

hacia los niveles de los países de destino (Argentina, Alemania y Estados Unidos), y este aumento de salarios mitigó en parte la emigración en ese país, compensando parcialmente los poderosos efectos demográficos inductores de la emigración.

Para los tres países latinos hubo algunos fundamentos subyacentes comunes que favorecieron el aumento de la emigración: tasas modestas de industrialización y el aumento de la población emigrante en el extranjero. Sin embargo, lo que les hizo realmente distintos después de la década de 1890 fue el retraso en la expansión demográfica y el fracaso económico en España y Portugal.

El fracaso económico latino explica en parte el aumento de la emigración después de 1890. Aunque parezca mentira, lo mismo ocurrió en Gran Bretaña. La emigración británica alcanzó su máximo en la década de 1880, y a partir de entonces decayó, dando lugar a un ciclo migratorio que fue repetido por otros muchos países en la Europa del siglo XIX. Sin embargo, la emigración británica se desvió de su ciclo migratorio después de la década de 1890: la tasa de emigración aumentó en lugar de continuar su caída. ¿Qué es lo que hizo diferente a Gran Bretaña después de la última década del siglo? Exactamente lo mismo que lo que hizo diferente a España y Portugal: el relativo fracaso económico.

Un modelo de migraciones masivas para Europa

Los factores subyacentes a las migraciones masivas europeas están ahora mucho más claros. En las primeras fases de la emigración y del desarrollo moderno, el impacto favorable de la transición demográfica, la industrialización y el aumento del número de emigrantes previos en el extranjero compensaron el impacto contrario de la convergencia de salarios. Así, aunque los salarios reales europeos se iban acercando lentamente a los niveles de los salarios de los países de destino más escasos en mano de obra, las tasas de emigración aumentaron. Pero a medida que los factores demográficos se iban agotando, la tasa de industrialización se iba ralentizando y el volumen de emigrantes en el extranjero se iba estabilizando, la convergencia de salarios reales entre los mercados internos y los extranjeros comenzó a dominar cada vez más los hechos. La continuada disminución de la bre-

cha salarial finalmente causó una caída en las tasas de emigración. Esta disminución aceleró la caída de las tasas a medida que los factores demográficos directos también hacían sentir su efecto de largo plazo sobre los mercados laborales, es decir, a medida que el sector de jóvenes adultos (los más sensibles a las condiciones del mercado de trabajo) disminuía en importancia relativa. Nuestra estimación es que estos factores hubieran detenido las migraciones masivas europeas poco después de la primera guerra mundial, haciendo redundantes las cuotas americanas y la desaparición de las subvenciones a la inmigración en Argentina, Australia, Brasil, Canadá y en cualquier otro lado del océano.

Esta historia acerca de la evolución de un mercado laboral verdaderamente globalizado en la economía atlántica del siglo XIX sólo es la mitad de la historia completa. El capítulo 8 añade la otra mitad: una consideración del impacto de las migraciones masivas sobre los salarios reales.

CAPÍTULO 8
LAS MIGRACIONES MASIVAS: EL IMPACTO SOBRE LOS MERCADOS LABORALES INTERNO Y EXTRANJERO

Las emigraciones masivas dentro de Europa y entre ésta y el Nuevo Mundo al otro lado del océano tuvieron ciertamente un impacto significativo sobre los mercados laborales internos, aumentando los salarios reales, mejorando los niveles de vida y disminuyendo los niveles de pobreza.[1] Y también podemos decir con certeza que esas migraciones masivas tuvieron un impacto significativo sobre los mercados laborales extranjeros. La llegada de inmigrantes redujo los salarios reales, aumentó la incidencia de la pobreza y disminuyó los niveles de vida de los inmigrantes previos y de los trabajadores nativos no cualificados con los que competían los recién llegados. Por lo tanto, la migración masiva fue un factor que favoreció la convergencia económica entre los países participantes, ya que los niveles de vida de los países pobres emigrantes se acercaban a los de los países ricos receptores de la emigración. No todos los países participaron de esta convergencia, unos la experimentaron más que otros, y en algunos se produjeron otros hechos que compensaron en parte las fuerzas de la migración, pero las tendencias subyacentes fueron seguramente dominantes. Ahora vamos a tratar de aportar evidencias cuantitativas con el fin de corroborar estas afirmaciones cualitativas.

---

1 Este capítulo se basa en un trabajo elaborado por J. G. Williamson en colaboración con Timothy Hatton (Hatton y Williamson, 1998, capítulos 8-10).

En este capítulo comenzamos mostrando esas evidencias con la experiencia de dos países emigrantes importantes que mostraron un impresionante proceso de convergencia: Irlanda y Suecia. Después analizamos lo mismo para el mercado laboral del país inmigrante más grande de todos ellos: los Estados Unidos. ¿Qué pasó con el resto? ¿Qué importancia tuvieron las migraciones masivas, sobre la economía atlántica como un todo? El resto del capítulo se dedica a identificar la aportación que hicieron a la convergencia las migraciones masivas, y el resultado es que las magnitudes son muy importantes. De hecho, la contribución estimada es tan grande que su impacto sobre la convergencia debió verse compensado sólo parcialmente por diversas fuerzas contrapuestas: los efectos independientes y desequilibradores del cambio técnico (más rápido en algunos países ricos, como Estados Unidos y Canadá) y los efectos compensadores dependientes de la acumulación de capital (el capital internacional que acompañaba a los emigrantes o la acumulación de capital nativo estimulada por la presencia de los inmigrantes en el país), la explotación de los recursos naturales (las tierras en las que se asentaban los inmigrantes o los nativos que eran desplazados por los anteriores de algunas áreas), el comercio (la mano de obra inmigrante favorecía en los países ricos la expansión de actividades intensivas en trabajo), o los aumentos en la productividad (economías de escala inducidas por la mano de obra inmigrante). Aunque estas fuerzas contrapuestas debieron de ser muchas y sutiles y debieron, de hecho, estar interrelacionadas (capítulo 13), este capítulo puede dar fe de que las migraciones masivas tuvieron una importancia inequívoca y profunda en la convergencia económica y en la integración de los mercados laborales antes de la primera guerra mundial.

¿Una solución para los problemas internos?

La emigración europea generó gran abundancia de debates políticos y juicios morales. Algunos comentaristas de la época posterior a la hambruna irlandesa, por ejemplo, veían los flujos de emigración como el resultado del fracaso de Irlanda ante la industrialización y de su incapacidad para crear suficientes puestos de trabajo (Ó Gráda, 1994*b*, capítulo 13). Otros los veían, en términos aún más negativos, como una *causa* más del fracaso industrial. Una de las preocupaciones era que estas emigraciones priva-

ban al país de los mejores y más brillantes trabajadores, poniendo en peligro el futuro.[2] Un tal Sr. O'Brien, en su informe a la Comisión Real para la Mano de Obra Agrícola en 1893, decía que «existe una opinión generalizada y, probablemente, una opinión perfectamente bien fundada y albergada por los contratadores de mano de obra en este distrito de que hoy en día los obreros [no] son […] tan eficientes como antes […] debido a la circunstancia de que los mejores, los más jóvenes y los más competentes han emigrado; los viejos y los más inmaduros son los que han quedado» (BPP, 1893-1894, 35). Como veremos en el capítulo 12, esta autoselección de emigrantes es lo que puede ayudar a explicar la incapacidad de Irlanda a la hora de atraer capital extranjero, a pesar de sus bajos salarios (Mokyr, 1991; O'Rourke, 1992).

Otro argumento es que Irlanda fracasó en su industrialización porque su mercado interior era demasiado pequeño y era difícil alcanzar economías de escala, con lo que las manufacturas irlandesas perdieron su competitividad, no se crearon suficientes puestos de trabajo industriales, los emigrantes huyeron del mercado laboral estancado y el mercado se hizo todavía más pequeño. Según este comentario, se habría puesto en marcha un proceso histórico muy sombrío y viciado de trayectoria dependiente, que sería lo que desencadenó ese fracaso industrial (Ó Gráda, 1994*b*, 342-347). Desde luego, este argumento parece a primera vista ignorar el hecho de que había un enorme mercado británico allí al lado que Irlanda podía explotar con el comercio y, de hecho, lo hizo. Sin embargo, Paul Krugman (1991*b*) ha construido un modelo en el que los costes de transporte entre los mercados asegura que el tamaño del mercado interior sea importante para las decisiones de localización de las industrias, y Karl Whelan (1995), en un artículo no publicado, ha aplicado este modelo a la Irlanda del siglo XIX, argumentando que la hambruna de la década de 1840 y la emigración asociada pudo haber favorecido la desindustrialización reduciendo el mercado rural interior para las manufacturas irlandesas.[3]

Existen evidencias para Irlanda en la época anterior a la hambruna de que la emigración pudo haber supuesto una pérdida para la economía, pro-

2 Mokyr y Ó Gráda (1982) aportan una revisión de la literatura sobre el tema.

3 El modelo también supone rendimientos crecientes a escala, un supuesto que no tiene mucho apoyo según las evidencias de finales del siglo XIX.

veyendo a otros países «adultos instantáneos» a expensas de la nación (Neal y Uselding, 1972; Mokyr y Ó Gráda, 1982), y también hay evidencias de que los mas escolarizados y los más cualificados fueron los que emigraron (Nicholas y Shergold, 1987).[4] Sin embargo, aunque es cierto que, en la etapa posterior a la hambruna, Irlanda experimentó un fracaso industrial, también lo es que llevó a cabo un proceso de convergencia impresionante con Gran Bretaña y América. Ya la economía de Adam Smith puede explicar por qué: la emigración redujo la mano de obra en Irlanda, y, por lo tanto, aumentaron los salarios y los niveles de vida en el país, tanto en términos absolutos como relativos a las naciones inmigrantes. Este tipo de economía smithiana alude a los rendimientos decrecientes: dados la tierra, el capital, la tecnología y otros recursos, más empleo significa una menor productividad, menores salarios y menores niveles de vida; menos empleo significa una mayor productividad, mayores salarios y mayores niveles de vida. Aunque los que se van huyen hacia mejores salarios en el exterior, los que se quedan encuentran mejoras en el interior del país.

Los comentaristas suecos también veían la emigración como un signo de fracaso. Seguramente, debían de decir, es una economía pobre que no puede generar suficientes buenos empleos como para mantener a los jóvenes en el país. Los suecos emigraron masivamente fundamentalmente en la década de 1880, y fue justo en esa fecha cuando se intensificaron los debates (y esto a pesar del hecho de que Suecia y el resto de Escandinavia se encontraban en medio del mayor y más impresionante proceso de convergencia, proceso que, a diferencia de Irlanda, estaba liderado por una industrialización vigorosa [O'Rourke y Williamson, 1995*a*, 1995*c*, 1997]). En 1882, Knut Wicksell, un joven teórico neomaltusiano, escribió un popular ensayo en el que argumentaba el caso smithiano: la emigración resolvería eventualmente el problema de la pobreza que provocó la ruina de la agricultura sueca, abundante en mano de obra y escasa en tierra, con lo que fue algo llevadero e incluso quizás estimulante (Wicksell, 1882, citado en Karlstrom, 1985, 155).

¿Cuál *fue* el impacto de la emigración masiva en el país de la salida? La literatura habla mucho sobre el tema, pero es parca a la hora de apor-

4 Las evidencias sobre el último aspecto son confusas (Mokyr y Ó Gráda, 1982).

tar evidencias, incluso aunque haya transcurrido ya más de un siglo desde que apareciera el ensayo de Wicksell. Volveremos a la Suecia de Wicksell dentro de un momento, pero primero vayamos a la Irlanda de O'Brien, donde, después de todo, comenzaron las migraciones masivas europeas.

El impacto sobre los mercados laborales internos: el caso de Irlanda

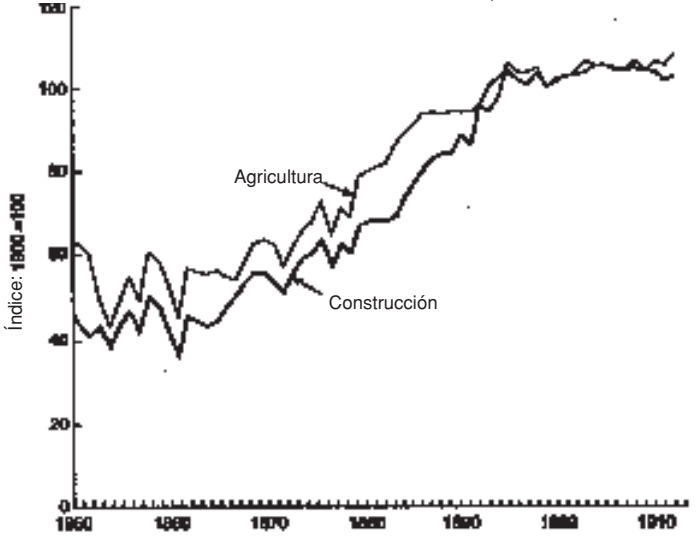
Las estimaciones de la renta nacional irlandesa para finales del siglo XIX son incompletas, pero Cormac Ó Gráda (1994*b*, 242, 379) utiliza lo que tenemos que suponer que es el crecimiento anual de la renta nacional de Irlanda, un 0,7 % entre 1845 y 1913.[5] La renta per cápita creció más del doble, un 1,6 % al año. No se trata de ningún error tipográfico: creció mucho más deprisa porque la población irlandesa disminuyó en ese período de tiempo. El crecimiento fue algo menor si pasamos por alto la hambruna: un 1,3 % anual. La renta per cápita irlandesa pasó de las dos quintas partes de la renta británica a las tres quintas partes. Además, la proporción de población pobre disminuyó, y la de las familias que vivían en viviendas de baja calidad (tercera y cuarta clase) se redujo del 63 % en 1861 al 29 % cincuenta años después (Hatton y Williamson, 1993).

Aunque el producto nacional bruto (PNB) per cápita y otros indicadores del bienestar sugieren un avance significativo, los salarios reales proporcionan información más directa y relevante porque describen las condiciones del mercado de trabajo que estaban haciendo que los trabajadores emigraran al extranjero y porque describen también un mercado que se tenía que ajustar mucho más ante la partida de esos emigrantes. En el gráfico 8.1 se muestran los salarios reales en el ramo de la construcción y en el de la agricultura en Irlanda. Podemos resaltar tres características. En primer lugar, los dos índices se mueven bastante paralelamente durante todo el período, hecho que sugiere que el mercado laboral de los trabajadores no cualificados estaba bastante integrado. La segunda característica es el notable aumento del salario real que muestran las series. Entre 1855 y

5 La siguiente sección se basa en una colaboración entre George Boyer, Timothy Hatton y Kevin H. O'Rourke (Boyer, Hatton y O'Rourke, 1994).

GRÁFICO 8.1

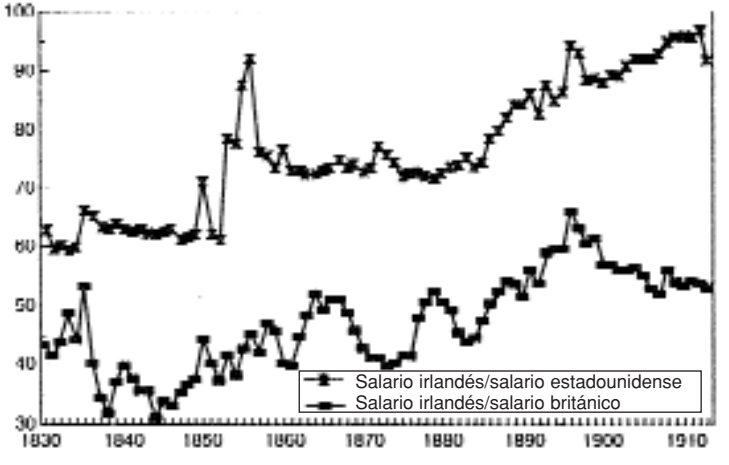
SALARIOS REALES IRLANDESES, 1850-1913



FUENTE: Boyer, Hatton y O'Rourke (1994, gráfico 9.1).

GRÁFICO 8.2

SALARIOS URBANOS IRLANDESES EN RELACIÓN CON GRAN BRETAÑA Y ESTADOS UNIDOS, 1830-1913



FUENTE: Williamson (1995), revisado en O'Rourke y Williamson (1997).

1913, los salarios reales se multiplicaron por más de dos, una información consistente con la evidencia disponible sobre el crecimiento de la renta nacional per cápita. En tercer lugar, la mayor parte del crecimiento se concentró en el período comprendido entre 1860 y 1895.

Podemos comparar estas tendencias con las de los países de destino más importantes, Gran Bretaña y Estados Unidos, utilizando las mismas tasas salariales ajustadas con la PPC (paridad del poder de compra) que ya utilizamos en el capítulo 2. El gráfico 8.2 dibuja las ratios para el ramo de la construcción: antes de la hambruna no hay muestras de convergencia, pero después sí existe un proceso de convergencia notable. Los salarios irlandeses aumentaron del 60 % de los británicos a finales de la década de 1840 al 90 % poco después de finalizar el siglo; en el mismo período de tiempo, aumentaron del 40 al 55 % de los salarios americanos. Dado que Irlanda no se industrializó rápidamente durante ese período y que su población disminuyó, es tentador asegurar que la reducción de la mano de obra fue la principal fuente de convergencia. Este razonamiento apela al argumento smithiano (una disminución de la presión sobre la tierra) y es acorde con el aumento relativo de los salarios reales y la disminución del exceso de mano de obra rural.

La mayor parte de la reducción de la población irlandesa y de la fuerza de trabajo entre la Gran Hambruna y la Gran Guerra tuvo lugar en las áreas rurales y en las granjas. Entre 1851 y 1913, la población rural cayó en más de 2,6 millones, una disminución de casi el 50 %. Mientras tanto, la población de los pueblos y ciudades aumentó casi medio millón; por lo tanto, el porcentaje de gente que vivía en áreas urbanas se multiplicó por más de dos, pasando del 12 al 29 % del total. De hecho, sólo dos de los treinta y dos condados irlandeses vieron aumentada su población en esas seis décadas. Fueron los condados de Dublín y Antrim.

Resumiendo, las condiciones económicas a las que se enfrentaban los trabajadores irlandeses mejoraron espectacularmente en el medio siglo posterior a la hambruna, no sólo en términos absolutos, sino también en relación con Gran Bretaña y Estados Unidos. Estos hechos favorecen la hipótesis de que, después de la hambruna irlandesa, la tendencia de los salarios reales estaba dominada por la fuerza de trabajo y, por lo tanto, que los salarios estaban íntimamente ligados a la emigración. Aunque se sos-

tiene, la hipótesis debe ser reforzada. Después de todo, los aspectos económicos de la situación son muy simples y es bastante improbable que la población sea una variable *proxy* adecuada para la fuerza de trabajo. Necesitamos estimar el impacto de la emigración sobre la fuerza de trabajo, y para medir sus efectos debemos utilizar un modelo más completo.

La mejor manera de valorar las crisis enormes de fuerza de trabajo, tales como las que supuso el éxodo irlandés, es mediante un enfoque de equilibrio general, que permite incluir un conjunto completo de influencias sobre la economía interior. Lo que se expone a continuación es un modelo CEG de la economía irlandesa en 1907-1908, diseñado para valorar los efectos de la emigración irlandesa después de la hambruna sobre los salarios reales y los niveles de vida (Boyer, Hatton y O'Rourke, 1994). Más adelante, en este mismo capítulo, aplicaremos un modelo similar al caso de Suecia.

¿Qué parte del aumento en los salarios reales fue debida a la emigración? Para responder a esta pregunta, Boyer, Hatton y O'Rourke (1994) estimaron la fuerza de trabajo irlandesa en 1907-1908 en el caso de que no hubiera habido emigración desde 1851 en adelante. Utilizan el modelo para calcular los salarios que hubieran dado en esta situación imaginaria. Esto les proporciona una estimación del impacto independiente de la emigración irlandesa en los mercados laborales nacionales. Su modelo es capaz de incluir la hipótesis fundamental de Eli Heckscher y Bertil Ohlin según la cual el comercio puede ser un sustituto parcial de la movilidad de factores entre países (capítulo 13). El modelo irlandés permite que el comercio tenga un impacto compensador sobre los salarios reales, tal y como Heckscher y Ohlin decían: los cambios en la oferta de mano de obra inducidos por las variaciones en el extranjero cambiarán los patrones de comercio (Irlanda pasará a tener unas exportaciones menos intensivas en mano de obra) y de producción (produciendo bienes menos intensivos en mano de obra). Estos cambios en la actividad económica y en el comercio tenderán a disminuir (aunque no eliminar) el impacto del aumento en la escasez de mano de obra sobre los salarios reales. Heckscher y Ohlin estarían muy de acuerdo con este resultado.

Pero ¿qué hay de los mercados de capitales a nivel mundial? ¿No pueden ser los flujos de capitales un sustituto de la emigración de mano de

obra yendo en dirección contraria? Si la emigración hubiera supuesto únicamente un goteo para eliminar el exceso de mano de obra en un área como Irlanda, ¿no hubieran inundado ésta los capitales para aprovecharse de la mano de obra barata? Como, en realidad, la emigración irlandesa fue masiva, ¿no deberían haberse retirado los capitales del país, ahora que la mano de obra era más cara? Cormac Ó Gráda (1994*b*, capítulos 12-14) elabora un modelo para el caso en que hay movilidad de capitales a través de las fronteras irlandesas con anterioridad a la Gran Guerra. Pero ¿qué grado de movilidad existía exactamente? Nosotros no lo sabemos, y por eso Boyer, Hatton y O'Rourke estudian dos casos: uno en el que la tasa de alquiler del capital es exógena, lo que implica que la pequeña Irlanda pudo haber pedido prestado (o prestar) tanto capital adicional como hubiera deseado en los mercados de capitales mundiales (por ejemplo, Londres) sin influir sobre los tipos de interés;[6] y otro caso en el que Irlanda no hubiera podido pedir prestado (o prestar) ningún capital adicional en los mercados extranjeros.

En el caso de inmovilidad internacional de capitales, Boyer, Hatton y O'Rourke estimaron que el salario real agrícola era entre un 19 y un 41 % más elevado como resultado de la emigración, y el salario no agrícola entre un 23 y un 35 % más elevado. El PNB per cápita aumentó entre un 15 y un 33 % debido a la emigración. Por lo tanto, los salarios aumentaron más que el PNB per cápita por la misma causa. Este resultado confirma quiénes fueron los ganadores y quiénes los perdedores como consecuencia del fenómeno de la emigración. Los trabajadores salieron ganando, dado que la escasez de mano de obra aumentó los salarios. Los terratenientes perdieron, ya que el aumento en la escasez de mano de obra recortó sus ingresos: las rentas se redujeron entre un 33 y un 55 % a causa de la emigración. Los capitalistas perdieron, ya que la escasez de mano de obra también limitó sus beneficios: los rendimientos del capital se redujeron entre un 28 y un 45 %.

---

6 Al menos hacia la década de 1950, la Comisión Irlandesa sobre la Población se hubiera decantado evidentemente por el supuesto de movilidad de capitales, pues hizo la siguiente observación: «El capital irlandés formaba parte del mercado mundial y los proyectos industriales de Irlanda tenían que competir por el capital no sólo en Gran Bretaña, sino en todo el mundo» (1954, 26).

Supongamos ahora que los capitales gozaron de perfecta movilidad a través de las fronteras irlandesas. Todos los efectos de la emigración que acabamos de exponer serían algo menores aunque, aun así, grandes. En ausencia de emigración, una mayor mano de obra y unos salarios más bajos hubieran atraído más capitales extranjeros (o mantenido los capitales irlandeses en el país); un mayor volumen de capital extranjero hubiera implicado una mano de obra más cualificada que en el caso de inmovilidad de capitales; y entonces el exceso de trabajadores en la situación imaginaria sin emigración se hubiera compensado, al menos parcialmente, por el mayor volumen de capitales.[7] En el caso de movilidad de capitales, tanto los salarios agrícolas como los no agrícolas aumentan entre un 6 y un 12% como resultado de la emigración, no entre un 19 y un 52% como hemos visto para el caso de inmovilidad de capitales. La media de todos los aumentos salariales inducidos por la emigración es de alrededor del 21%.

Estas cifras indican que la emigración irlandesa posterior a la hambruna pudo haber sido la responsable de la mitad del crecimiento de los salarios reales y de una cuarta parte del crecimiento observado en el PNB per cápita. También explica un gran porcentaje de la convergencia irlandesa hacia los líderes extranjeros si la emigración podría ser la responsable de una tercera parte de esa convergencia con Gran Bretaña y Estados Unidos, incluso suponiendo movilidad de capitales.

Por lo tanto, la emigración irlandesa en sí misma hizo una gran aportación a la convergencia de salarios y de niveles de vida con Gran Bretaña y Estados Unidos. ¿Qué ocurre si tenemos en cuenta la inmigración americana en esta historia? Más adelante demostraremos que la inmigración posterior a 1870 hizo que la población de Estados Unidos en 1910 fuera un 17% más numerosa, y la fuerza de trabajo un 24% mayor. Como veremos, la inmigración disminuyó los salarios reales de los trabajadores urbanos no cualificados entre un 8 y un 15%, lo que implica que *toda* la convergencia

7 Incluso la movilidad perfecta de capitales es sólo una compensación parcial. Después de todo, una mayor cantidad de capital y de mano de obra, en el supuesto de un mundo sin emigración, hubiera tenido que convivir con la misma cantidad de tierra. Esto hubiera tenido una especial importancia en economías agrarias como Irlanda, Suecia y otros países con emigración, en los que las dotaciones (fijas) de tierra eran unos *inputs* de suma relevancia para la evolución económica general.

irlandesa con Estados Unidos fue debida a la migración masiva.[8] No ocurrió lo mismo con la convergencia con Gran Bretaña, ya que este país también registró unas elevadas tasas de emigración. En ausencia de ésta, los salarios británicos hubieran sido entre un 5 y un 7 % más bajos (Taylor y Williamson, 1997, tabla 4; O'Rourke, Williamson y Hatton, 1994, tabla 10.1, 209). Por lo tanto, si tenemos en cuenta el impacto de las migraciones sobre los dos líderes, se refuerza la idea de que la emigración contribuyó en gran medida a la convergencia de salarios irlandeses con respecto a los de Estados Unidos, pero se debilita la de la convergencia con los salarios británicos.

El impacto sobre los mercados laborales internos: el caso de Suecia

Irlanda, Escandinavia e incluso Italia experimentaron un proceso de convergencia durante el período transcurrido entre la Gran Hambruna y la Gran Guerra. El comportamiento de los países escandinavos fue particularmente espectacular: la renta per cápita, los salarios reales y la productividad media del trabajo crecieron más deprisa en Dinamarca, Noruega, Suecia e, incluso, Finlandia que en el resto de Europa noroccidental (tablas 2.1, 2.2 y 7.2). Por lo tanto, la brecha entre los escandinavos rezagados y los británicos se estrechó considerablemente. Por citar dos ejemplos, entre 1870 y 1913, la productividad del trabajo en Suecia aumentó de un 47 a un 59 % con respecto a los niveles británicos; entre 1879 y 1910, los salarios reales urbanos de los trabajadores no cualificados en Dinamarca aumentaron de un 54 a un 106 % de los salarios en Gran Bretaña. De hecho, los salarios reales escandinavos incluso aumentaron en relación con América: los salarios urbanos de los noruegos no cualificados aumentaron de un 28 a un 49 % respecto a los estadounidenses, y los salarios suecos aumentaron de un 31 a un 59 %.[9]

Este rápido proceso de convergencia en Escandinavia está ahora bien documentado, pero también era evidente para los economistas suecos de

8 Utilizando la cifra media del 21 % para los incrementos salariales inducidos por la emigración en Irlanda.

9 Estas comparaciones salariales están basadas en medias de tres años centradas en 1870 y en 1910. Los salarios reales suecos en 1870 (como se muestra en la tabla 2.1) eran inusualmente bajos.

mediados o finales del período (como Knut Wicksell, Eli Heckscher y Bertil Ohlin). El aspecto sorprendente de la literatura sobre la convergencia escandinava es que, hasta bien recientemente, nadie ha tratado de identificar sus causas. Ha habido gran abundancia de afirmaciones, desde luego, que iban desde las ventajas en la escolarización a los *shocks* de precios favorables, la dotación de recursos naturales, la creación de comercio, la emigración masiva y la elasticidad de los flujos de capital extranjero hacia el interior. Nosotros recientemente hemos aportado algo de contenido empírico a estas afirmaciones (O'Rourke y Williamson, 1995*a*, 1995*c*).

¿Cuál fue la aportación de la emigración escandinava? Como hemos señalado al inicio de este capítulo, Knut Wicksell aseguraba hace un siglo que la emigración resolvería el problema de la pobreza que arruinaba la agricultura sueca. Su discurso pro emigración fue seguido por otras voces en la década de 1890, incluyendo a Adrian Molin y Gustav Sundbarg. Sin embargo, a pesar de la intensidad del debate sobre el impacto económico de las migraciones masivas de finales del siglo XIX, la demostración de la afirmación de Wicksell tardó en llegar.

Hay dos cuestiones que podemos plantear con respecto a las migraciones suecas. ¿Qué parte del crecimiento de la productividad del trabajo y de los salarios reales suecos se debe a la emigración, contando con que esa emigración creaba una escasez de mano de obra en el país? ¿Y qué parte de la convergencia sueca podemos asignar a la migración masiva en general, tanto a la emigración desde la atrasada Suecia como a la inmigración (de suecos y no suecos) en el rico Nuevo Mundo, como Estados Unidos (hacia donde se dirigió la mayor parte de los suecos y del resto de escandinavos)? ¿Qué hay de la convergencia de Suecia con Gran Bretaña, un país emigrante en sí mismo? Nuestro principal interés se centra en las dos últimas cuestiones sobre convergencia, pero, tal y como vimos para el caso de Irlanda, las dos cuestiones utilizan la misma metodología para obtener su respuesta: se trata de estimar la fuerza de trabajo para una situación imaginaria sin emigración, tanto en el país rico como en el pobre; con esa estimación, sopesar el impacto de esa modificación en la fuerza de trabajo sobre los niveles de vida y la productividad aplicando algún modelo para las economías ricas y pobres; por último, calcular el porcentaje de la convergencia en los niveles de vida y productividad que se debe a las migraciones masivas.

La experiencia irlandesa ha demostrado que se puede aplicar un modelo CEG al problema, pero un trabajo pionero realizado por Urban Karlstrom (1985) ya lo hizo para Suecia hace más de una década. Aunque Karlstrom no realizó los cálculos, de sus resultados se deduce que las migraciones masivas serían las responsables de una cuarta parte de la espectacular disminución de la brecha salarial entre América y Suecia en el período 1870-1910 (O'Rourke, Williamson y Hatton, 1994). El trabajo pionero de Karlstrom estimuló la construcción de un modelo CEG mejorado para Suecia en un esfuerzo por reforzar nuestras respuestas a la cuestión de Wicksell (O'Rourke y Williamson, 1995*a*).

¿Tuvo la emigración un gran impacto sobre la fuerza de trabajo del país? Las tasas de emigración escandinavas alcanzaron su máximo en la década de 1880, momento en el que estaban entre las más elevadas de Europa, superadas sólo por Irlanda y el resto del Reino Unido. La tasa para esa década fue de 95,2‰ de la población noruega, 70,1‰ en Suecia y 39,4‰ en Dinamarca (tabla 7.1). Suecia estaba en la mitad de los valores escandinavos. La emigración atravesó etapas de *boom* y de depresión, pero, hacia 1910, la población danesa era un 11% menor que si no hubiera habido emigración durante las cuatro décadas anteriores; la población sueca, un 15% menor, y la noruega, un 19% menor (tabla 8.1). Puesto que la emigración se daba fundamentalmente entre los jóvenes adultos con las tasas más altas de participación en el mercado laboral, el impacto sobre la fuerza de trabajo nacional fue incluso mayor que sobre la población nacional. El aspecto clave es que la mano de obra sueca era un 20% menor en 1910 que si no hubiera habido emigración. Por lo tanto, la influencia de la emigración sobre Suecia (y sobre el resto de Escandinavia) no fue un asunto trivial.

O'Rourke y Williamson (1995*a*, apéndice 2) recogen el impacto acumulado de la emigración sueca entre 1870 y 1910 sobre los salarios reales suecos en 1910. En contraste con el análisis irlandés, no estudiamos el caso de movilidad de capital. Los flujos de capitales hacia Suecia en estas cuatro décadas fueron muy grandes a pesar de la emigración; es difícil imaginar que hubieran sido aún mayores en ausencia de emigración y, por tanto, ignoramos esa posibilidad. El aspecto clave en términos del impacto sobre el mercado laboral es el siguiente: la emigración entre 1870 y 1910 sirvió para aumentar los salarios urbanos en Suecia en un 12,3% por

TABLA 8.1

RESUMEN DE DATOS: TASAS NETAS DE MIGRACIÓN E IMPACTOS ACUMULADOS, 1870-1910

	Población		*Mano de obra*		*Impacto de la migración*		
	Tasa neta ajustada, 1870-1910	*Impacto acumulado ajustado sobre la población, 1910*	*Tasa neta ajustada, 1870-1910*	*Impacto acumulado ajustado sobre la mano de obra, 1910*	*Sobre salarios reales (realizados frente a imaginarios), 1870-1910*	*Sobre PNB per cápita (realizados frente a imaginarios), 1870-1910*	*Sobre PNB per cápita (realizados frente a imaginarios), 1870-1910*
Alemania	–0,73	–3 %	–0,96	–4 %	2,4 %	1,3 %	2,2 %
Argentina	11,74	60	15,50	86	–21,5	–8,2	–21,0
Australia	6,61	30	8,73	42	–14,6	–6,8	–14,4
Bélgica	1,67	7	2,20	9	–4,4	–3,1	–5,1
Brasil	0,74	3	0,98	4	–2,3	–0,5	–1,5
Canadá	6,92	32	9,14	44	–15,6	–7,6	–15,5
Dinamarca	–2,78	–11	–3,67	–14	7,6	3,7	7,4
EE. UU.	4,03	17	5,31	24	–8,1	–3,3	–8,1
España	–1,16	–5	–1,53	–6	5,9	0,0	0,0
Francia	–0,10	0	–0,13	–1	1,4	0,2	0,3
Gran Bretaña	–2,25	–9	–2,97	–11	5,6	2,8	5,8
Holanda	–0,59	–2	–0,78	–3	2,7	1,1	1,9
Irlanda	–11,24	–36	–14,84	–45	31,9	n. d.	n. d.
Italia	–9,25	–31	–12,21	–39	28,2	14,2	28,6
Noruega	–5,25	–19	–6,93	–24	9,7	3,1	10,4
Portugal	–1,06	–4	–1,40	–5	4,3	0,0	0,0
Suecia	–4,20	–15	–5,55	–20	7,5	2,5	8,2
Nuevo Mundo	6,01	29 %	7,93	40 %	–12,4 %	–5,3 %	–12,1 %
Viejo Mundo	3,08	–11	–4,06	–13	8,6	2,3	5,4

FUENTE: Taylor y Williamson (1997, tablas 1, 3 y 4).

NOTA: Las tasas de migración están medidas en tantos por mil anuales. El signo menos denota emigración. Taylor y Williamson calcularon la diferencia entre salarios reales, PNB per cápita y PNB por trabajador en un escenario imaginario (sin emigración) y sus niveles reales; aquí incluimos la diferencia entre los niveles reales y los imaginarios

encima de los salarios en ausencia de emigración. Los salarios urbanos de los trabajadores no cualificados aumentaron un 190 % en las cuatro décadas,[10] con lo que el 12,3 % parece pequeño en comparación. Seguramente, Wicksell hablaba de la pobreza agrícola, pero el impacto de la emigración sobre los salarios agrícolas fue, aun así, de «sólo» un 11,8 %, apenas suficiente para confirmar el optimismo de Wicksell acerca de que la emigración resolvería el problema de la pobreza en la agricultura sueca. Parece ser que otros hechos fueron más relevantes.

¿Qué ocurrió con la convergencia con Gran Bretaña y Estados Unidos? Las simulaciones sugieren que el impacto de las migraciones masivas sobre la rápida disminución de la brecha salarial entre Suecia y Gran Bretaña fue pequeño, siendo responsable quizás de una doceava parte. La razón parece clara: Gran Bretaña experimentó una tasa de emigración no muy inferior a la sueca (y a la del resto de Escandinavia). Una vez más, parece que Wicksell estaba equivocado: la emigración no tuvo una participación significativa en la convergencia anglosueca. ¿Pero qué pasó con la convergencia con Estados Unidos, el país que absorbió el 98 % de los emigrantes suecos al otro lado del océano?[11] Como ya hemos mencionado antes, y veremos luego, la tasa de inmigración estadounidense de finales del siglo XIX fue muy grande, y su impacto acumulado desde 1870 hizo que los salarios de las áreas urbanas descendieran entre un 8 y un 15 % en comparación con la situación hipotética sin emigración. Las migraciones masivas tuvieron un gran impacto sobre la rápida disminución de la brecha salarial entre Estados Unidos y Suecia, explicando entre una cuarta parte y dos quintas partes de esa convergencia.

La absorción de inmigrantes: el impacto sobre los mercados laborales americanos

El impacto de los inmigrantes en los mercados laborales americanos era algo que obsesionaba a los observadores contemporáneos, y fue un asunto ampliamente debatido en el famoso *Informe de la Comisión de*

10 Cifras también basadas en medias trienales centradas en 1870 y 1910.
11 Estados Unidos absorbió el 90 % de la emigración danesa y el 97 % de la noruega.

Inmigración de 1911. Aquí afrontamos tres cuestiones que son hoy en día tan relevantes como lo fueron hace un siglo. ¿Dónde encontraron empleo los inmigrantes? ¿Hubo un efecto expulsión sobre los nativos? ¿Se redujeron los salarios de los nativos como consecuencia de esa presencia creciente de extranjeros?

Sobre el tema de la localización del empleo, podemos distinguir dos puntos de vista. El primero es optimista: argumenta que los inmigrantes entraron a ocupar unos puestos de trabajo que estaban en rápido crecimiento y con salarios elevados, de manera que aliviaron los cuellos de botella que se formaban en la oferta de empleo de esas industrias líderes. El segundo punto de vista es pesimista: argumenta que los inmigrantes inundaron las industrias de bajo crecimiento, en relativo declive y con bajos niveles salariales, de manera que hubo un efecto expulsión sobre los trabajadores no cualificados nativos. Podemos estudiar estas perspectivas contrarias comparando el porcentaje de inmigrantes en una ocupación dada con el crecimiento en el empleo de esa ocupación. Si ese porcentaje era alto y creciente en las industrias y puestos de trabajo de rápida expansión, entonces podríamos decir que los inmigrantes fueron las «tropas de choque» del cambio estructural.[12] Hatton y Williamson (1998, capítulo 8) estudian el porcentaje de inmigrantes masculinos en 106 ocupaciones en 1900 y su variación entre 1890 y 1900, los dos únicos años censales para los que esos datos están disponibles.

La evidencia confirma que los inmigrantes ocuparon puestos de trabajo con frecuencia menos cualificados que los nativos. Los nuevos inmigrantes solían ser no cualificados y se localizaron en los sectores de bajo crecimiento, no en los de gran crecimiento. En resumen, la evidencia no apoya el punto de vista de que los emigrantes ocuparon los empleos de alto crecimiento antes de la primera guerra mundial. Tampoco existen indicios a favor de la perspectiva de que los inmigrantes

12 El término proviene de Sydney Pollard (1978), que caracterizaba a los irlandeses de la etapa de la primera industrialización británica de esa manera. Williamson (1986) no estaba de acuerdo. El cambio de impresiones entre Pollard y Williamson acerca del impacto de los inmigrantes irlandeses sobre los trabajadores británicos desde 1820 a 1850 es totalmente equiparable al debate posterior en América.

ocuparan de forma desproporcionada los sectores de mayor rendimiento. De hecho, los que hay sugieren lo contrario: los inmigrantes desbordaron de una forma desproporcionada las ocupaciones en los sectores con menor crecimiento.

Desde nuestro punto de vista, la explicación sería la siguiente: dado que el crecimiento ocupacional refleja una variación en la ventaja comparativa y que Estados Unidos estaba aprovechando dicha ventaja en las industrias intensivas en capital y recursos, los sectores en rápida expansión debieron de generar entonces un gran crecimiento en la demanda de mano de obra cualificada (complemento del capital) y un crecimiento menor en la demanda de mano de obra no cualificada (sustitutivo del capital). Por lo tanto, los inmigrantes no cualificados debieron de ocupar masivamente los puestos de trabajo de las industrias intensivas en mano de obra no cualificada y las ocupaciones en las que el crecimiento era menor. De hecho, estos resultados concuerdan con los de las décadas de 1980 y 1990, cuando la entrada de inmigrantes nuevos y menos cualificados en el sector servicios y en las industrias rivales de las importaciones ha generado la misma preocupación (Baumol, Blackman y Wolf, 1989; Borjas, 1994) que en las fábricas donde explotaban a los inmigrantes en Nueva York en la década de 1890. La evidencia de la década de 1890 también parece confirmar un error de emparejamiento entre la demanda de mano de obra, que estaba cambiando y desplazándose desde los puestos de trabajo no cualificados hacia los cualificados, y la creciente oferta de mano de obra inmigrante que estaba disminuyendo en calidad (cada vez menos cualificada). Esto tuvo implicaciones de desigualdad entonces (Williamson y Lindert, 1980; Williamson, 1982, capítulo 9), igual que ocurre ahora (Goldin y Margo, 1992; Borjas, Freeman y Katz, 1992). La inmigración expulsó del mercado laboral a los nativos no cualificados (incluyendo los negros del sur; B. Thomas, 1972, 130-134, capítulo 18; Collins, 1997), con lo cual se agrandó la diferencia entre los trabajadores pobres y el resto. En este sentido, el Congreso de 1911, según el *Informe de la Comisión de Inmigración,* y el Congreso actual, según las tristes y poco esperanzadoras noticias sobre el aumento de la desigualdad en *The Economist,* comparten las mismas preocupaciones.

Lo que hemos dicho acerca de los puestos de trabajo no es necesariamente válido para todas las regiones. Seguramente, los inmigrantes

iban hacia los estados de mayor expansión, aliviando así el exceso de demanda en los mercados de trabajo locales. Una vez más, Hatton y Williamson (1998, capítulo 8) nos dan la respuesta: estudian la proporción de extranjeros sobre el total de población en los distintos estados para los períodos intercensales 1880-1890, 1890-1900 y 1900-1910. Sus resultados muestran que los estados del noreste, cuyas poblaciones crecían rápidamente, experimentaron un aumento significativo de la densidad de extranjeros. Esto refleja el hecho bien conocido de que los inmigrantes viajaban hacia las ciudades de los estados de mayor crecimiento en la costa este. Sin embargo, cuanto más rápido era el crecimiento de la población de un estado de la región noroccidental central o de la montaña, más disminuía el porcentaje de extranjeros. Así pues, hubo una afluencia masiva y desproporcionada de inmigrantes hacia la costa este, pero no hacia otras áreas de Estados Unidos. Estos hechos sobre crecimiento regional generan una cuestión esencial acerca del efecto «empuje y tirón». ¿Expulsaron los inmigrantes a los nativos de los mercados en rápida expansión de la costa este, empujándolos hacia el oeste? ¿O fue la marcha de los nativos hacia el oeste lo que empujó a los inmigrantes hacia los mercados laborales de la costa este? Cuando se tienen en cuenta las condiciones de la demanda de mano de obra en el análisis espacial, parece claro que los emigrantes eran los que estaban expulsando a los nativos no cualificados de la costa este (Hatton y Williamson, 1998, tabla 8.5; Collins, 1997).

¿Fueron los inmigrantes y los nativos complementarios o sustitutivos? Si hubieran sido complementarios, la inmigración hubiera aumentado la productividad y, por lo tanto, los salarios de los nativos más cualificados. Como veremos en el capítulo 10, James Foreman-Peck (1992) estimó recientemente una función de producción traslogarítimica para las manufacturas de Estados Unidos en 1890, tratando la mano de obra inmigrante y nativa como factores de producción separados. Sus resultados muestran que estos dos tipos de mano de obra no fueron complementarios: el aumento en la oferta de mano de obra inmigrante no aumentó la productividad marginal de los trabajadores nativos.

La cuestión clave sobre la absorción de los inmigrantes, sin embargo, siempre ha sido si los inmigrantes no cualificados de hoy en día han hecho disminuir las tasas salariales y los niveles de vida de los nativos y

de los inmigrantes previos, con los que competían. En un estudio reciente, Claudia Goldin (1994) estimó la correlación entre inmigración y cambios salariales en diferentes ciudades entre 1890 y 1915. Halló que un aumento de un punto porcentual en la población extranjera reducía las tasas salariales entre un 1 y un 1,5 %. Es cierto que su objetivo era identificar los impactos sobre los salarios locales relativos y no inferir el efecto sobre la economía en su conjunto. Pero casi todos los estudios realizados sobre los mercados de trabajo locales subestiman (o lo pasan por alto completamente) el impacto económico a nivel global de la inmigración sobre los salarios. Después de todo, la inmigración disminuirá los salarios en un mercado local sólo si aumenta la oferta de trabajo en ese mercado. Si hay un efecto de expulsión total sobre los nativos, un aumento del porcentaje de inmigrantes en la ciudad o en la región se corresponderá entonces con una mano de obra local constante, y no habrá efecto sobre los salarios en comparación con otros mercados locales en los que los nativos se reubican en el mismo mercado. Pero los salarios caerán en todas las localizaciones (quizá de manera igual, quizá no). Los estudios sobre los mercados laborales locales no miden estos efectos cuando esos mercados están bien conectados.

Otra manera de estudiar el impacto de la inmigración sobre los salarios reales es estimar el mecanismo de ajuste salarial a partir de los datos de series temporales. Una modificación de la oferta de trabajo y del desempleo a corto plazo dará lugar a que la inmigración haga disminuir los salarios a lo largo de una curva de Phillips de largo plazo. Hatton y Williamson (1998, tabla 8.6) estiman ese modelo con observaciones anuales para el período 1890-1913. La solución de largo plazo para su modelo estimado sugiere que, tomando el *output* constante, un aumento en la mano de obra de un 1 % disminuye el salario real a largo plazo en un 0,4 % o 0,5 %. Basándose en el volumen de extranjeros y de sus hijos en el censo de 1910, la inmigración llegada después de 1890 ascendía a un 12 % de la mano de obra en 1910 y la inmigración llegada después de 1870 ascendía a un 27 % de la mano de obra en 1910.[13] Estas magnitudes sugieren que el salario

13 Los efectos sobre el mercado laboral en Estados Unidos que se citan en otras partes del capítulo excluyen a los niños extranjeros (la inmigración elevó la mano de obra en un 24 % en 1910, tabla 8.1), y por eso el impacto es menor, mientras que aquí se incluyen.

real hubiera sido un 5 ó 6% más elevado en ausencia de la inmigración llegada después de 1890, y un 11 ó 14% mayor en ausencia de la inmigración posterior a 1870.

Estos resultados derivados de las series temporales coinciden con los obtenidos a partir de los modelos CEG. Por ejemplo, el primer intento de aplicar técnicas de cálculo de equilibrio general en Estados Unidos a finales del siglo XIX estimó que la inmigración posterior a 1870 disminuyó los salarios reales de 1910 en un 11% (Williamson, 1974*c*, 387), una estimación casi idéntica a la de las series temporales.[14] Más recientemente, hemos llevado a cabo dos experimentos CEG, uno conjuntamente con Timothy Hatton, utilizando estimaciones alternativas del impacto de las migraciones sobre la mano de obra en Estados Unidos. En el primero, obtuvimos que un 21% del aumento de la mano de obra en ese país debido a la inmigración fue responsable de una disminución de los salarios reales en un 15% (O'Rourke y Williamson, 1995*d*, apéndice 6). En el segundo, descubrimos que los salarios reales hubieran sido un 9% más elevados en ausencia de inmigración, suponiendo que la mano de obra en Estados Unidos hubiera sido un 27% menor y permitiendo entradas de capitales con la mano de obra (O'Rourke, Williamson y Hatton, 1994, tabla 10.1, 209).[15]

El impacto sobre la economía atlántica

Los salarios reales y los niveles de vida convergieron entre los países actualmente industrializados de la OCDE entre 1870 y la primera guerra mundial. La convergencia fue originada principalmente por la disminución en la brecha salarial entre el Nuevo Mundo y el Viejo Mundo, pero muchos países pobres europeos también convergieron, al menos en parte, con los líderes industriales. ¿Qué parte de esta convergencia fue debida a las migraciones masivas? ¿Qué parte fue debida a otras causas, como, por ejemplo, la convergencia de precios de los factores inducida por el comer-

14 También se confirma este resultado utilizando un modelo CEG para el período 1890-1913 (Williamson y Lindert, 1980).

15 Y, por lo tanto, la inmigración disminuyó los salarios reales en un 8%. Nótese que estas estimaciones sobre la fuerza de trabajo contabilizan los hijos de los inmigrantes.

cio, la acumulación de recursos o los aumentos en la productividad? Hasta ahora hemos utilizado la experiencia de un país inmigrante (Estados Unidos) y de dos países emigrantes (Irlanda y Suecia) para ilustrar el impacto potencial de las migraciones masivas en la convergencia de los mercados de trabajo atlánticos entre la década de 1860 y la primera guerra mundial. ¿Qué ocurrió con el resto de países?[16]

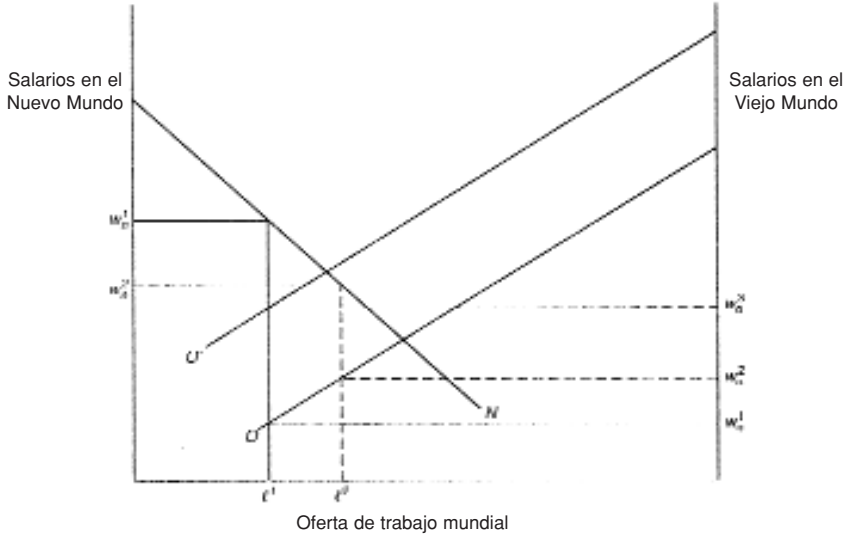
La tabla 7.1 recoge las tasas de migración netas de finales del siglo XIX para cinco países del Nuevo Mundo y quince del Viejo Mundo. La tabla 8.1 valora el impacto sobre la fuerza de trabajo de esas migraciones en cada país en 1910. Los efectos fueron muy diversos: la mano de obra argentina fue la que más aumentó a causa de la inmigración (86 %), la de Brasil la que menos (4 %), y, en medio, la de Estados Unidos (24 %), este último por debajo de la media del Nuevo Mundo del 40 %; la mano de obra irlandesa fue la que más disminuyó a causa de la emigración (45 %); las de Francia y Holanda, las que menos (1 %); y Gran Bretaña, en medio (11 %), sólo un poco por debajo de la media del Viejo Mundo del 13 %. Éstos son los datos de las migraciones masivas en la economía atlántica, cuyo impacto sobre el mercado de trabajo queremos estudiar.

Igual que el análisis CEG que hemos realizado antes en este capítulo, lo que sigue a continuación se basa en la situación imaginaria de un mundo sin migraciones frente a la realidad. Sin embargo, Taylor y Williamson utilizaron un modelo que, aunque era mucho más simple, estimaron econométricamente. Como antes, el objetivo es valorar el papel de la migración a la hora de explicar la convergencia, que aquí hemos medido como la disminución en la dispersión entre 1870 y 1910. En términos generales, la dispersión salarial disminuyó un 28 % a lo largo del período; la del PNB per cápita, un 18 %; y la del PNB por trabajador, un 29 % (Taylor y Williamson, 1997, tabla 3, 36). ¿Qué aportación hizo la migración internacional a esa convergencia? Para contestar la pregunta, tratamos de responder a lo siguiente: ¿cuál hubiera sido la convergencia entre 1870 y 1910 si no hubiera habido migraciones (en términos netos)?

16 Esta sección se basa en Taylor y Williamson (1997).

GRÁFICO 8.3

DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE TRABAJO ENTRE EL NUEVO Y EL VIEJO MUNDO



La manera habitual de afrontar esta cuestión queda ilustrada en el gráfico 8.3, con lo que podemos simplificar la respuesta atendiendo únicamente a la diferencia salarial entre los mercados laborales del Viejo y del Nuevo Mundo. Los salarios del Nuevo Mundo y la productividad marginal del trabajo están en la parte izquierda, y los del Viejo Mundo en la parte derecha. La oferta de mano de obra mundial está medida a lo largo del eje horizontal. El equilibrio para la mano de obra está en la intersección de las dos funciones de demanda de empleo derivadas (*O* y *N*). Comencemos en l^1, donde hay escasez de mano de obra en el Nuevo Mundo y, por lo tanto, la diferencia salarial entre las dos regiones es muy grande: w_n^1-w_0^1. Si las migraciones masivas redistribuyen la mano de obra hacia el Nuevo Mundo y nos colocamos en l^2, la diferencia salarial disminuye hasta w_n^2-w_0^2 y toda la convergencia observada sería debida a la migración. Sin embargo, se podría alcanzar el mismo tipo de convergencia con un desplazamiento de la demanda: un desplazamiento desde *O* hasta *O´* debida, por ejemplo, a una crisis de precios que favoreciera la mano de obra en el Viejo Mundo, a

una acumulación más rápida o a un cambio tecnológico allí. La situación imaginaria de no migración invoca la hipótesis de *ceteris paribus:* ajustamos la población y la mano de obra de acuerdo con la tasa de migración neta media (y la participación de la fuerza de trabajo) observada durante el período y suponemos que la tecnología, el *stock* de capital, los precios y todo lo demás permanece constante. Estas hipótesis suponen un sesgo porque aumenta la valoración del impacto de la migración masiva, pero veamos si las magnitudes para la economía atlántica como un todo son lo suficientemente grandes como para generar un debate acerca de esos sesgos.

La migración afecta a la producción de equilibrio de largo plazo y a los salarios hasta el punto de que tiene una influencia sobre la oferta agregada de mano de obra. Taylor y Williamson estimaron econométricamente la flexibilidad de la demanda de empleo y utilizaron esos resultados para evaluar el impacto en cada país de la variación en la oferta de mano de obra sobre los salarios. También estimaron el impacto de la migración sobre el PNB per cápita y por trabajador, lo cual requirió información adicional sobre la participación del trabajo en la renta. En las tres últimas columnas de la tabla 8.1 se presentan los resultados (Taylor y Williamson, 1997, tablas 3 y 4).

Esos resultados concuerdan con lo intuido. Las migraciones masivas hicieron disminuir en gran medida los salarios y la productividad del empleo en el Nuevo Mundo, y los hicieron aumentar también en gran medida en el Viejo Mundo; normalmente (pero no siempre) la renta per cápita disminuyó marginalmente en el Nuevo Mundo y aumentó (pero no siempre) en el Viejo Mundo. No es sorprendente que el mayor impacto se registre en los países que experimentaron la mayor parte de las migraciones: la emigración aumentó los salarios irlandeses en un 32 %, los italianos en un 28 %, y los noruegos en un 10 %; la inmigración disminuyó los salarios argentinos en un 21 %, los australianos en un 15 %, los canadienses en un 16 %, y los americanos en un 8 %.[17]

Esta valoración de equilibrio parcial del impacto de la migración es mayor que en un contexto de equilibrio general. Después de todo, está

17 Obsérvese la similitud entre las estimaciones econométricas de la tabla 8.1 y las estimaciones CEG para Irlanda, Suecia y Estados Unidos de las que hemos hablado antes.

ignorando las posibles variaciones en el comercio y los cambios en la composición del *output,* situaciones que hubieran mitigado el impacto de la migración, y también está pasando por alto los ajustes de los mercados globales de capital, aunque repararemos esta última omisión enseguida. Con sobreestimación o sin ella,[18] la tabla 8.1 representa un claro apoyo a la hipótesis de que la migración tuvo una influencia muy importante en la convergencia de finales del siglo XIX. Taylor y Williamson calculan que, en ausencia de migraciones masivas, la dispersión de salarios reales hubiera aumentado un 7 % en lugar de disminuir un 28 %, como de hecho fue. La dispersión del PNB por trabajador hubiera disminuido sólo un 9 %, y no un 29 %, como ocurrió realmente. La dispersión del PNB per cápita también hubiera disminuido sólo un 9 % en lugar de un 18 %. Las brechas salariales entre el Nuevo y el Viejo Mundo, de hecho, disminuyeron del 108 al 85 %, pero, en ausencia de migraciones masivas, hubieran aumentado hasta el 128 % en 1910.

También podemos construir comparaciones por pares utilizando la tabla 8.1 y los datos salariales del capítulo 2. Las diferencias salariales entre muchos de los países del Viejo Mundo y los Estados Unidos cayeron espectacularmente como consecuencia de las migraciones masivas. Sin la emigración irlandesa (parte de la cual fue a América) y sin inmigración estadounidense (parte de la cual era irlandesa), la diferencia salarial americano-irlandesa hubiera aumentado en 33 puntos porcentuales (del 135 al 168 %), mientras que, en realidad, cayó en 48 puntos (del 135 al 87 %); sin emigración italiana (gran parte de la cual fue a América) y sin inmigración estadounidense (gran parte de la cual era italiana), la brecha salarial americano-italiana hubiera aumentado en 32 puntos porcentuales, mientras que, en realidad, disminuyó en 102 puntos; sin emigración británica y sin inmigración australiana, la diferencia salarial entre Australia y Gran Bretaña hubiera disminuido sólo 14 puntos porcentuales, mientras que, en realidad, cayó un 48 %; y sin emigración italiana ni inmigración

18 Los lectores que sospechen que estos efectos tan grandes pueden ser debidos a una elasticidad en demanda de trabajo inusualmente pequeña estimada para el período final del siglo XIX deberían asegurarse leyendo el artículo de Taylor y Williamson (1997), de donde hemos extraído estos resultados: esos valores de la elasticidad recaen justo en la mitad de las estimaciones hechas para el período posterior a la segunda guerra mundial (Hammermesh, 1993).

argentina, la brecha argentino-italiana hubiera aumentado en 75 puntos porcentuales, mientras que, realmente, disminuyó 45. Además, las migraciones masivas hacia el Nuevo Mundo tuvieron un impacto sobre la convergencia económica dentro de los países del Viejo Mundo. Sin la masiva emigración noruega o la escasa emigración alemana, la brecha entre Alemania y Noruega hubiera caído en 63 puntos, mientras que, realmente, disminuyó 71; y sin tener en cuenta el hecho de que la emigración irlandesa excedió en mucho a la británica, la diferencia salarial entre Gran Bretaña e Irlanda hubiera disminuido sólo 7 puntos porcentuales, mientras que, de hecho, cayó en 33 puntos. Aunque el impacto de las migraciones masivas dentro del Viejo Mundo fue mucho menor que el que hubo entre el Viejo y el Nuevo Mundo, recordemos la advertencia de que las cifras correspondientes a las migraciones dentro de Europa están subvaloradas.

Los resultados de la tabla 8.1 sugieren que más de la totalidad (un 125 %) de la convergencia salarial entre 1870 y 1910 (medida logarítmica de la dispersión) fue debida a las migraciones, y alrededor de dos tercios (un 69 %) de la convergencia del PNB por trabajador. Por el contrario, sólo la mitad (un 50 %) de la convergencia del PNB per cápita fue probablemente debida a las migraciones.

La contribución de las migraciones masivas a la convergencia en la muestra completa, por un lado, y en el Nuevo y el Viejo Mundo, por otro, difiere, siendo la última menor. De hecho, en los casos del PNB per cápita y por trabajador, la convergencia en el Nuevo Mundo hubiera sido mayor en ausencia de migraciones masivas. Aunque estos dos casos puedan parecer extraños a primera vista, el hecho de que el mercado laboral atlántico estuviera segmentado podría ser la explicación. Los flujos de inmigración no estuvieron distribuidos de manera eficiente en todas partes, ya que las barreras a la entrada limitaban las elecciones de destino de muchos de los inmigrantes que provenían de Europa del sur, un aspecto clave para los debates sobre la migración latina del capítulo 7 y que ha sido considerado un determinante muy importante del comportamiento económico en Argentina (Díaz-Alejandro, 1970; Taylor 1992*b*, 1994*a*; Hatton y Williamson, 1998, capítulos 2, 3, 6 y 10). Por lo tanto, los inmigrantes no siempre obedecían a los simples dictados del mercado y de los salarios; eliminados de los destinos mejores y con salarios más elevados y teniendo preferencias culturales alternativas, muchos fueron a los países

«equivocados». Los flujos sur-sur desde Italia, España o Portugal hacia Brasil y Argentina supusieron una fuerza potente para la convergencia local (latina), no global. Además, aunque las barreras a la salida eran virtualmente inexistentes en la mayor parte del Viejo Mundo, la política (como, por ejemplo, los pasajes subvencionados) tuvo su papel a la hora de desvirtuar esos simples dictados del mercado laboral.[19] Sin embargo, la escasa contribución de la migración a la convergencia dentro del Viejo Mundo y dentro del Nuevo Mundo concuerda con nuestro punto de partida: la mayor parte de la aportación de las migraciones masivas a la convergencia de finales del siglo XIX fue debida a ese ingente desplazamiento de cerca de sesenta millones de europeos hacia el Nuevo Mundo.

La relativa insensibilidad de la convergencia del PNB per cápita a las migraciones es el resultado de diversos efectos contrapuestos inherentes al álgebra de la operación. Para los salarios reales o el PNB por trabajador, las elevadas ratios de migraciones/población de las tasas de participación de la mano de obra amplifican el impacto de la migración, pero con el PNB per cápita el impacto queda mitigado. ¿Por qué? En los dos primeros casos, la migración tiene un mayor impacto sobre la fuerza de trabajo, el PNB y las salarios cuanto mayor es el contenido de emigrantes-inmigrantes en la fuerza de trabajo. En el caso del PNB per cápita, la cosa queda menos clara. Por ejemplo, con emigración, el flujo de población emigrante normalmente elimina los rendimientos decrecientes sobre la producción de un impacto neto positivo en el *output* per cápita; pero la selección implica que la emigración se llevará un porcentaje desproporcionado de la mano de obra, incrementando las tasas de dependencia y reduciendo el *output* per cápita. Este último efecto resultó ser importante a finales del siglo XIX para la economía atlántica (Taylor y Williamson, 1997), con lo que el hecho de que los efectos sobre el PNB per cápita queden mitigados no resulta sorprendente. Si observamos la tabla 8.1, cuatro décadas de migraciones nunca consiguieron disminuir el PNB per cápita del Nuevo Mundo en más de un 8% en ningún país de la zona, y sólo se redujo un

19 En realidad, sí había barreras a la salida en países que están fuera de nuestra muestra sobre la economía atlántica; por ejemplo, la mayor parte de la emigración de Rusia era ilegal. Sobre esto y para un examen más detallado sobre la política de migración, véase Foreman-Peck (1992) y el capítulo 10.

3 % en Estados Unidos, en contraste con los impactos sobre el PNB por trabajador del 21 y del 8 %, respectivamente. Este efecto compensador por parte de la oferta de trabajo se añadió a las influencias de las transferencias de capital humano habituales de las que se habla para describir el beneficio neto que supuso para Estados Unidos la llegada de millones de personas con anterioridad a la primera guerra mundial (Uselding, 1971; Neal y Uselding, 1972). Un razonamiento similar podemos aplicar al Viejo Mundo: la emigración sueca posterior a 1870 pudo ser la responsable de un aumento de los salarios en un 8 % en 1910, y, sin embargo, el PNB per cápita sólo aumentó un 3 %.

Conclusiones sobre los aspectos fundamentales

En la sección anterior argumentábamos que las migraciones pudieron ser las responsables del 125 % de la convergencia de salarios que tuvo lugar en la economía atlántica entre 1870 y 1910. ¿No nos hemos sobrepasado en la cifra que explica esa convergencia? Quizá, pero recordemos que hubo también otros factores poderosos a favor y en contra de la convergencia. Pensemos en la acumulación de capital. Sabemos que la acumulación de capital fue mayor en el Nuevo Mundo; tanto, que la tasa de penetración del capital fue mayor en Estados Unidos que en cualquiera de sus competidores (Wright, 1990; Wolf, 1991), y lo mismo ocurrió probablemente en otros países del Nuevo Mundo. Hay pruebas, por tanto, de que las migraciones masivas pueden haber sido compensadas en parte por la acumulación de capital, y una gran porción de esa expansión del capital era debida a los enormes flujos de capitales internacionales, que alcanzaron magnitudes nunca vistas hasta entonces ni a partir de entonces (Edelstein, 1982; Kevin, 1992; Taylor, 1996*a*, capítulo 11). El análisis del papel de las reacciones de los mercados de capitales ante las migraciones es muy provisional, pero Taylor y Williamson (1997) realizan este ajuste a partir de los resultados de la tabla 8.1. Suponen una emigración neta igual a cero en un modelo donde los *shocks* de oferta de trabajo generan unos flujos de capitales hacia el interior y el exterior con el objeto de mantener constante el rendimiento del capital en cada país. Los efectos compensadores del capital que va tras la mano de obra son muy grandes. Mientras que las migraciones masivas explicaban el 125 % de la convergencia salarial utilizando

el modelo sin efectos del capital, el que sí los incluye explica el 70 % de la convergencia, quedando un 30 %, aproximadamente, explicado por otros factores. Los resultados sobre la productividad del trabajo son similares.

En teoría, entre los determinantes de la convergencia de finales del siglo XIX podríamos haber incluido la convergencia de los precios de los bienes y la expansión del comercio, la convergencia tecnológica y la acumulación de capital humano, pero, realmente, el factor clave fueron las migraciones. Los flujos de capitales supusieron fundamentalmente una fuerza en contra de la convergencia (Escandinavia fue una excepción sorprendente), ya que aumentó los salarios y la productividad laboral en el Nuevo Mundo, abundante en recursos, y los disminuyó en el Viejo Mundo, escaso en recursos (capítulo 12). Además, sólo podríamos atribuir a la convergencia tecnológica o a la acumulación de capital humano una pequeña parte de esa convergencia de finales del siglo XIX (capítulo 14), que en los modelos modernos de convergencia resultan ser los elementos centrales.

Estos resultados ofrecen una nueva perspectiva al debate sobre convergencia, que es relevante tanto para los historiadores económicos como para los macroeconomistas. El poder de las migraciones sobre la convergencia puede ser sustancial, dada la evidencia de que disponemos sobre finales del siglo XIX. Las explicaciones de la convergencia basadas en la convergencia tecnológica o en la acumulación de capital humano en los modelos de economía cerrada pasan por alto este aspecto. Los millones de personas implicadas en las migraciones de finales del siglo XIX, no.

CAPÍTULO 9
GLOBALIZACIÓN, CONVERGENCIA DE LOS PRECIOS RELATIVOS DE LOS FACTORES Y DESIGUALDAD

La economía atlántica ha atravesado tres épocas o regímenes desde mediados del siglo XIX: la *belle époque* de finales del siglo XIX, los años oscuros entre 1914 y 1950 y el renacimiento de finales del siglo XX.[1] La primera y la última se caracterizaron por la convergencia de los países pobres con los ricos y por la globalización (*booms* comerciales, migraciones masivas y flujos de capital ingentes). El período de entreguerras fue testigo de los procesos contrarios: divergencia y desglobalización. Por lo tanto, la historia de la economía atlántica muestra una correlación positiva inequívoca entre globalización, por un lado, y convergencia, por otro. El argumento de este libro es que esa correlación es de causalidad; en el capítulo que recoge las conclusiones demostramos que la globalización (en forma de migraciones masivas e integración comercial) tuvo *el* papel principal en el proceso de convergencia.

Dado que los economistas contemporáneos están hoy en día debatiendo acaloradamente acerca del impacto de esas mismas fuerzas globalizadoras sobre la desigualdad salarial en la OCDE, en los regímenes de América Latina recientemente liberalizados y en los tigres asiáticos, parece relevante la pregunta de si durante finales del siglo XIX estaban actuando los mismos factores distributivos. Los temas sobre la distribución ya han

1 Este capítulo se basa en Williamson (1997*a*).

salido a la luz en este libro al principio, cuando nos preguntábamos: ¿estaban Heckscher y Ohlin en lo cierto? Sin embargo, la búsqueda de la respuesta se centró únicamente en los precios de los factores en un pequeño subconjunto de la economía atlántica. Aquí vamos a aumentar la muestra y estudiaremos las diferentes medidas de desigualdad de una forma más amplia. En el capítulo 8 revisamos la literatura de hace casi un siglo, según la cual la inmigración perjudicó a la mano de obra americana y fue la responsable de la disminución de los salarios reales y del aumento de la desigualdad entre la década de 1890 y la primera guerra mundial, tanto que el Congreso aprobó el establecimiento de cuotas a la inmigración. En el capítulo 6 hemos citado una bibliografía incluso anterior que argumenta que la invasión del cereal procedente del Nuevo Mundo disminuyó las rentas de la tierra en Europa, de forma que los parlamentos continentales, dominados por los propietarios de la tierra, elevaron los aranceles para protegerlos del impacto de la globalización. Pero, hasta hace muy poco tiempo (Williamson, 1997*a*), ninguna de esta bibliografía histórica había examinado para el siglo XIX tres hipótesis conflictivas similares a las que Adrian Wood (1994) ha estudiado para el período de finales del siglo XX:

HIPÓTESIS 1: la desigualdad aumentó en los países del Nuevo Mundo ricos en recursos y escasos en mano de obra, como Argentina, Australia, Canadá y, sobre todo, Estados Unidos. La desigualdad disminuyó en los países agrícolas de la periferia del Viejo Mundo pobres en recursos y abundantes en mano de obra, como Italia, la península ibérica, Irlanda y Escandinavia. La desigualdad se mantuvo más estable en los líderes industriales europeos, como Gran Bretaña, Francia, Alemania y los Países Bajos, con unas dotaciones intermedias entre el rico Nuevo Mundo y el pobre Viejo Mundo.

Si la primera hipótesis pasa el test, seguimos con la segunda:

HIPÓTESIS 2: estos patrones de desigualdad se deben fundamentalmente a la globalización.

Si la segunda hipótesis supera el test, seguimos con una tercera:

HIPÓTESIS 3: estos patrones de desigualdad inducida por la globalización son capaces de explicar la vuelta atrás de la globalización durante los años oscuros comprendidos entre 1914 y 1950.

Las dos siguientes secciones se dedican a revisar la teoría y asocian el debate histórico sobre el primer *boom* de globalización de finales del siglo XIX al debate actual sobre el segundo *boom* de globalización de finales del siglo XX. Hay una similitud sorprendente entre los dos debates, igual que existen similitudes sorprendentes entre los debates sobre el impacto de la inmigración en el mercado laboral americano en la década de 1890 y en la década de 1980. En este capítulo estudiamos hasta qué punto la experiencia de la economía atlántica de finales del siglo XIX y la del período de entreguerras confirma las dos primeras hipótesis. Como veremos, ambas hipótesis, la 1 y la 2, superan el test de la historia, aunque las migraciones internacionales (y su ausencia) fueron mucho más importantes que el comercio (y su ausencia).

Muchos observadores contemporáneos sostuvieron la opinión de que la globalización había incrementado la desigualdad en los países ricos antes del período de entreguerras, caracterizado por la autarquía. Sin embargo, hace un siglo, esta opinión sólo podía haber estado basada en anécdotas y en antecedentes firmes. Ahora nuevos hechos parecen ofrecer apoyo a esos antecedentes firmes. Además, también parecen apoyar la hipótesis 3: que la desigualdad inducida por la globalización contribuyó a la desglobalización y a la política de autarquía que fue dominante entre 1914 y 1950. De hecho, durante estos años oscuros de supresión del comercio y de cuotas a la inmigración, la vieja conexión entre globalización y desigualdad desapareció por completo. Fue ya en los años del renacimiento de la globalización, después de la década de 1960, cuando resurgió este viejo debate sobre la desigualdad. Pero ahora vamos a continuar con nuestra historia, ya que el capítulo 10 estará dedicado por entero a las reacciones ante la globalización y a cómo influyeron en las políticas sobre inmigración en el Nuevo Mundo.

Globalización y desigualdad: el debate de finales del siglo XX

Después de 1973 y especialmente en la década de 1980, Estados Unidos experimentó una pésima trayectoria de los salarios de los trabajadores menos cualificados, debida en su mayor parte a la disminución del crecimiento de la productividad, unida a la creciente desigualdad salarial entre los distintos niveles de cualificación. La ratio de salarios semanales del *decil*

superior con respecto a los del *decil* inferior aumentó de 2,9 en 1963 a 4,4 en 1989 (Kosters, 1994; Freeman, 1995). Este aumento de la desigualdad fue puesto de manifiesto principalmente por el aumento de las primas salariales para los trabajadores con mayor grado de escolarización y mayor antigüedad. Estos mismos comportamientos estaban presentes en toda la OCDE (Smeeding y Coder, 1995), pero fueron más pronunciados en Estados Unidos. Lo que tiene de sorprendente este aumento reciente de la desigualdad es que estuvo precedido por cuatro décadas de una gran disminución en la desigualdad entre 1929 y finales de la década de 1960. Esas desigualdades también coincidieron con los procesos de globalización, después de cuatro décadas de relativo aislamiento. En Estados Unidos, los porcentajes de comercio aumentaron desde el 12 % del PNB en 1970 al 25 % en 1990 (Lawrence y Slaughter, 1993), mientras que el porcentaje de *output* exportado en los países de renta baja aumentó del 8 % en 1965 al 18 % en 1990 (Richardson, 1995, 34). Las tasas de inmigración en EE. UU. han aumentado, mientras que la «calidad» de sus nuevos inmigrantes ha disminuido (Borjas, 1994). El aumento de la desigualdad también coincidió con una modificación en los patrones de gasto en Estados Unidos que desembocó en unos grandes déficits comerciales. Dada la similitud en la secuencia temporal de estos hechos, los economistas han dedicado gran parte de su energía a estudiar las conexiones entre comercio e inmigración, por un lado, y desigualdad salarial, por otro.

El modelo de comercio estándar Heckscher-Ohlin establece unas predicciones inequívocas acerca de todos estos aspectos. Cada país exporta aquellos productos que son intensivos en la utilización de los factores que posee en más abundancia y son más baratos. Así, un *boom* comercial inducido por la disminución de los aranceles o por la de los costes de transporte provocará una expansión de las exportaciones y de la demanda de esos factores baratos. En los países pobres, la globalización debería favorecer la mano de obra no cualificada y perjudicar la cualificada (en la retórica de los actuales debates, estos países serían el «Sur»); en los países ricos, debería ocurrir lo contrario (lo que llamamos el «Norte»). Robert Lawrence y Mathew Salughter (1993) se preguntaban si el modelo estándar de Heckscher-Ohlin puede explicar el aumento de la desigualdad salarial en Estados Unidos, y llegaron a la conclusión de que hay pocas evidencias para hacer tal afirmación. Por el contrario, los autores determinaron que el

cambio tecnológico fue el recurso clave a la hora de explicar ese aumento de la desigualdad. A partir de ahí, el debate subió de tono.

Esta faceta del debate ponía énfasis en la evolución de la demanda de mano de obra por habilidades, ignorando la influencia potencial de la oferta. George Borjas (1994) y sus colaboradores (Borjas, Freeman y Katz, 1992) adoptaron un enfoque distinto, haciendo hincapié en mostrar cómo el comercio y la inmigración sirvieron para aumentar la oferta de mano de obra estadounidense. Para llevar a cabo este trabajo, primero estimaron la oferta de mano de obra implícita incorporada en los flujos comerciales. Las importaciones llevan consigo mano de obra, sirviendo así para aumentar la oferta efectiva de mano de obra nacional. Y las exportaciones conllevan una disminución de esa oferta efectiva de mano de obra nacional. De esta manera, el enorme déficit comercial de la década de 1980 en Estados Unidos tuvo como consecuencia un incremento en la oferta de mano de obra nacional y, como la mayor parte de las importaciones eran de bienes intensivos en mano de obra no cualificada, también implicó un incremento en la ratio de oferta de mano de obra no cualificada con respecto a la cualificada. Además, hubo una variación en la nacionalidad de los inmigrantes a partir de la década de 1960 hasta la de 1980: cada vez eran más los procedentes de países menos desarrollados (por ejemplo, Méjico y Asia) y, por lo tanto, eran menos cualificados. Justo a la vez que aumentaban los niveles de inmigración, aparecía una fracción cada vez mayor de trabajadores relativamente no cualificados. En consecuencia, podemos decir que tanto el comercio como la inmigración incrementaron la oferta de trabajadores no cualificados en relación con los cualificados en la década de 1980.

Estas variaciones relativas en la oferta nos proporcionan el resultado cualitativo deseado, esto es, implican un incremento de la desigualdad salarial entre los distintos tipos de cualificación. Los resultados cuantitativos, al menos los de Borjas, también parecen grandes. Borjas estima que entre un 15 y un 25 % de la disminución relativa de los salarios de los trabajadores con estudios de enseñanza secundaria y universitaria fue debido al comercio y a la inmigración. También se deriva de sus estimaciones que entre un 30 y un 50 % de la disminución de los salarios relativos de los trabajadores que abandonan los estudios secundarios antes de graduarse es debido también a esos mismos factores de la globalización: un tercio se debería al comercio, y dos tercios a la inmigración. La migración fue el fac-

tor más potente dentro de la globalización a la hora de producir desigualdades en Estados Unidos en la década de 1980, según Borjas. Veremos que fue incluso mucho más importante en el período final del siglo XIX, y que, además, se dio en todas partes a lo largo de prácticamente todos los países en los que la globalización estuvo presente.

Hasta ahora sólo hemos estado hablando de un país, los Estados Unidos, quizás porque es donde el aumento de la desigualdad y de la inmigración ha sido mayor que en ningún otro sitio. Pero la cuestión no es simplemente por qué en Estados Unidos, e incluso en Europa, se dio una disminución de la demanda relativa de mano de obra poco cualificada en las décadas de 1980 y 1990 (Freeman, 1995, 19), sino si esos mismos factores eran los que estaban estimulando la demanda de mano de obra de baja cualificación en los países del Tercer Mundo. En este punto es donde Adrian Wood (1994, capítulo 6; 1995) se incorporó al debate. Wood fue uno de los primeros economistas en estudiar los patrones de la desigualdad de forma sistemática en diferentes países, incluidos los del desaventajado Sur.

Wood distingue entre tres tipos de cualificación: trabajadores sin estudios, mano de obra con estudios básicos y trabajadores con educación superior. En los países del Sur hay abundancia de mano de obra sin estudios, aunque la oferta de mano de obra con educación básica está aumentando a buen ritmo. El Norte es abundante en trabajadores con educación superior, con una oferta creciente, a un ritmo lento, de mano de obra con estudios básicos. Wood supone que el grado de movilidad del capital es bastante elevado y que la tecnología es de libre disposición. A medida que el Sur mejora su cualificación con el aumento de mano de obra con educación básica y a medida que caen las barreras comerciales, se dedica a la producción de más manufacturas que requieren solamente habilidades básicas, mientras que el Norte produce más bienes de alta cualificación. La tendencia a la convergencia en los precios de los factores relativos eleva el salario de los trabajadores con educación básica en el Sur (en relación con los de alta cualificación) y lo disminuye en el Norte, produciendo, *ceteris paribus,* una desigualdad creciente en el Norte.[2] La conclusión de Wood

2. El impacto sobre la desigualdad en el Sur en general es ambiguo, ya que, en algunos casos, los salarios con habilidades básicas pueden aumentar en relación con los salarios no cualificados, mientras que en otros casos pueden disminuir.

es que la relativa disminución en el salario de los trabajadores menos cualificados del Norte se debe a la eliminación de las barreras comerciales y al aumento de la abundancia relativa de trabajadores con educación básica en el Sur.

El trabajo de Wood ha sido recibido con una gran resistencia.[3] Desde que apareció su libro, hemos aprendido mucho sobre la conexión entre globalización y desigualdad en el Tercer Mundo. La predicción estándar Stolper-Samuelson (con dos factores) sería que los países pobres, abundantes en mano de obra no cualificada, experimentarían mejoras en la igualdad debido a las fuerzas de la globalización, a no ser que éstas fueran superadas por otros factores compensadores, como, por ejemplo, el ahorro de mano de obra inducido por la revolución industrial que desplazaría hacia arriba la curva de Kuznets (Kuznets, 1955), o los excesos maltusianos generados por la evolución demográfica, con una mortalidad infantil decreciente que genera un rápido crecimiento en las entradas al mercado laboral quince o veinte años después, engrosando la base de la pirámide de rentas en la que normalmente se encuentran los jóvenes que no perciben ingresos (Bloom y Williamson, 1997; Higgins y Williamson, 1998), o una disminución en la oferta de escolarización que eleva los salarios relativos de los trabajadores de baja cualificación. Como hemos visto en el capítulo 4, un buen test de predicción intentaría controlar todas estas otras fuerzas, tantas como fuera posible. Una revisión reciente de Donald Davis (1996) establece que la evidencia contradice la predicción de Stolper-Samuelson, y un estudio sobre siete países de América Latina y el este asiático muestra que la desigualdad no disminuye al caer las barreras comerciales; bien al contrario, aumenta (Robbins, 1996). El mismo Wood ha argumentado recientemente que en tanto que en el este asiático sí se ha producido una evolución a favor de la igualdad durante las décadas de 1960 y 1970 al liberalizar el comercio, la experiencia latinoamericana de la década de 1980 ha sido la contraria (Wood, 1997). De acuerdo con él, la discrepancia sería debida a las diferencias temporales entre las dos décadas más que a las diferencias entre las dos regiones (sobre todo, la entrada de China en los mercados

3 La literatura académica sobre el tema es exuberante y el *Informe sobre el desarrollo mundial* de 1995 estaba dedicado esencialmente a ello.

mundiales y la nueva tecnología que incorpora un sesgo en contra de los trabajadores no cualificados).

Tales anomalías se ven reforzadas en otros estudios, algunos de los cuales han sido redescubiertos a partir de la aparición del libro de Wood. Por ejemplo, veinte años atrás, Anne Krueger (1978) estudió diez países en vías de desarrollo en 1972, y sus resultados no aportaron pruebas a favor de la teoría del comercio estándar. Sus conclusiones se vieron apoyadas por Bourguignon y Morrisson (1991) y por un trabajo reciente sobre el impacto de la liberalización mejicana sobre la desigualdad salarial (Feenstra y Hanson, 1995; Feliciano, 1995). Sin embargo, ninguno de estos estudios aborda el problema del papel de la emigración en esos países en vías de desarrollo.

El debate sobre la relación entre globalización y desigualdad a finales del siglo XX no está todavía resuelto. La historia nunca se repite a sí misma, pero quizá la evidencia de una experiencia anterior sobre globalización pueda ayudarnos a encontrar la solución.

Globalización y desigualdad: el período de finales del siglo XIX

Eli Heckscher y Bertil Ohlin decían que la integración de los mercados de bienes que hemos documentado en el capítulo 3 debería haber conducido a una convergencia internacional en los precios de los factores. En el capítulo 4 hemos demostrado que Heckscher y Ohlin tenían razón: el *boom* comercial de finales del siglo XIX condujo a un aumento de las ratios salarios/rentas en Europa y a su disminución en el Nuevo Mundo. Pero ¿qué podemos decir acerca del comercio y de la desigualdad de forma más general?

Y ¿qué podemos decir de las migraciones masivas? Los países más pobres del Viejo Mundo han tenido las mayores tasas de emigración, mientras que los más ricos del Nuevo Mundo han experimentado las mayores tasas de inmigración. En el capítulo 7 hemos demostrado que esa correlación no fue perfecta, dado que los emigrantes potenciales se enfrentaban a unos costes de viaje muy elevados y, además, algunos de los países del Nuevo Mundo restringieron la entrada de emigrantes de los países pobres

de la periferia europea (o anularon las subvenciones para estos inmigrantes, mientras que sí subvencionaban a los emigrantes procedentes de los países de la Europa industrial). Pero, a pesar de todo esto, la correlación entre salarios y tasas de emigración ha resultado ser muy fuerte. Además, el impacto medio de la migración sobre la oferta de mano de obra, tanto en la región emisora de trabajadores como en la receptora, fue también muy grande: la mano de obra del Nuevo Mundo aumentó un 40 %, la de Europa se redujo un 13 %, y la de los países emigrantes de la periferia europea disminuyó un 22 % (tabla 8.1). El impacto de la inmigración sobre la oferta de mano de obra en el Nuevo Mundo fue mucho mayor que el que experimentó Estados Unidos en la década de 1980. En el capítulo 8 se recoge una estimación que sugiere que la migración masiva es capaz de explicar el 70 % de la convergencia de salarios a finales del siglo XIX (Taylor y Williamson, 1997). Esta estimación, en contraste con el debate contemporáneo sobre Estados Unidos en la década de 1980, incluye el impacto total sobre los países receptores y sobre los emisores. Se trata de una valoración de la convergencia salarial entre países, y no de niveles salariales dentro de cada país.

Dado que los emigrantes solían ser trabajadores no cualificados, y más aún a medida que llegaba el fin de siglo (igual que en el período final del siglo XX), éstos inundaron la base de los mercados laborales de los países inmigrantes, disminuyendo así el salario no cualificado en relación con el cualificado, también en relación con las rentas de los trabajadores de «cuello blanco» y con las rentas de la tierra. Así, la inmigración supuso un aumento de la desigualdad en los países ricos en recursos y escasos en mano de obra. Por otro lado, la emigración supuso una disminución de la desigualdad en los países pobres en recursos y abundantes en mano de obra.

Éstas son algunas afirmaciones plausibles. Pero ¿cuáles fueron los hechos?

La desigualdad, 1870-1913

No disponemos de distribuciones completas sobre la renta entre mediados del siglo XIX y la primera guerra mundial, excepto para unos

pocos países y sólo para unas fechas clave.[4] Pero, incluso aunque las tuviéramos, no es obvio que las quisiéramos para valorar el impacto de la globalización. Igual que los economistas que participaban en el debate de finales del siglo XIX, nuestro interés se centra en los precios de los factores (salarios no cualificados, salarios cualificados, rentas de la tierra y tasas de beneficios) y en la estructura de los pagos (el tamaño de la diferencia media entre las rentas de las clases altas y las bajas). Para valorar los efectos de la globalización, estas medidas son más relevantes que el número de destinatarios de la renta dentro de cada clase. En realidad, si el aumento de la desigualdad quedara explicado por el hecho de que habría más gente pobre, todos ellos nuevos inmigrantes, esa creciente desigualdad tendría mucho menor interés y, ciertamente, sería menos peligrosa desde el punto de vista político. Pero supongamos que los inmigrantes también disminuyen las rentas relativas de los nativos pobres con los que compiten. La desigualdad de este tipo es mucho más interesante, y también tiene implicaciones políticas mucho más peligrosas. ¿Qué pasó, entonces, con el típico trabajador no cualificado perteneciente a la base de la distribución, en relación con el típico terrateniente y el capitalista de las clases más altas o, incluso, en relación con el típico trabajador cualificado de «cuello azul» y el asalariado de «cuello blanco» con estudios superiores pertenecientes a la parte media de la distribución? El debate de finales del siglo XX ha centrado su interés en la desigualdad de salarios, pero, dado que la renta y sus intereses eran mucho más importantes en la desigualdad de finales del siglo XIX, debemos añadir este aspecto a nuestro análisis.[5] Disponemos de

4 Los historiadores económicos han recopilado evidencias sobre la evolución de la desigualdad a finales del siglo XIX desde que Simon Kuznets publicó en 1955 su discurso presidencial para la American Economic Association. Se pueden hallar estudios sobre el tema en Brenner, Kaelble y Thomas (1990), Williamson (1991, capítulo 1) y Lindert (1997). Parece ser que ofrecen apoyo a la opinión de que la desigualdad estaba aumentando en Estados Unidos antes de la primera guerra mundial, mientras que había estado disminuyendo en Gran Bretaña desde la década de 1860. Pero el alcance de la economía atlántica no es suficientemente grande como para ser generalizado a la exposición que sigue sobre la etapa previa a 1914. La documentación mejora el alcance y la calidad para el período de entreguerras.

5 Estudios recientes sobre la relación entre globalización y desigualdad en el Tercer Mundo también suelen centrarse en la desigualdad salarial, y, a veces, incluso sólo en la desigualdad salarial urbana. Consideramos que es un error grave para los países donde el salario de la mano de obra rural es significativo y los intereses de los terratenientes son fuer-

dos tipos de evidencia para documentar la desigualdad de esta época así definida: la ratio de salarios no cualificados en relación con las rentas agrarias por acre y la ratio de salarios no cualificados en relación con el PNB por hora de trabajo. Consideremos uno por uno.

Recordemos la base de datos de panel utilizada en el capítulo 4 para estudiar la convergencia de la ratio salarios/rentas[6] entre once países a finales del siglo XIX (O'Rourke, Taylor y Williamson, 1996): cuatro países del Nuevo Mundo, representados en el gráfico 4.4 (Argentina, Australia, Canadá y EE. UU.), cuatro países europeos con libre comercio, representados en el gráfico 4.5 (Dinamarca, Gran Bretaña, Irlanda y Suecia), y tres países europeos proteccionistas incluidos en el gráfico 4.6 (Francia, Alemania y España). Nos va a ser útil reiterar las conclusiones del capítulo 4 para despertar el interés por el tema de la desigualdad. La convergencia en los precios relativos de los factores fue una característica de las cuatro décadas anteriores a la primera guerra mundial. La ratio salarios/rentas disminuyó en gran medida en el Nuevo Mundo, que partía de unos niveles iniciales elevados. En 1910, la ratio australiana había disminuido a una cuarta parte de su nivel de 1870; la argentina, a la quinta parte de su valor a mediados de la década de 1880, y la ratio estadounidense había caído a la mitad de su nivel en 1870. En Europa, la ratio (inicialmente baja) aumentó hasta la primera guerra mundial. La británica se multiplicó por 2,7 con respecto a su nivel de 1870; la irlandesa, por 5,6; la sueca, por 2,6; y la danesa, por 3,1. No es sorprendente que el aumento fuera más pronunciado en los países con libre comercio que en los proteccionistas: la ratio aumentó «sólo» 2 veces en Francia, 1,4 en Alemania y nada en absoluto en España. Con respecto a los países europeos con libre comercio, la ratio disminuyó en el Nuevo Mundo diez veces su valor entre 1870 y 1910; respecto a los países europeos proteccionistas, se dividió por cuatro.

---

tes. Seguramente, la posición económica de los propietarios de la tierra y de la mano de obra rural tiene gran importancia en economías en las que la agricultura supone un quinto, un cuarto o incluso un tercio de la economía.

6 Recurrimos aquí a una licencia poética. Recordemos que la «ratio salario/renta» se aproxima por la ratio de tasas salariales sobre valor de la tierra agrícola. Sólo disponemos de datos sobre rentas agrícolas para Gran Bretaña, de entre los once países de nuestra muestra, mientras que los datos sobre el valor de la tierra están disponibles para todos ellos (O'Rourke, Taylor y Williamson, 1996).

Dado que los terratenientes suelen estar en lo más alto de la distribución,[7] estos resultados son consistentes con la hipótesis de que la desigualdad aumentó en el rico Nuevo Mundo, escaso en mano de obra, mientras que disminuyó en los países pobres de Europa, abundantes en mano de obra. También hay pruebas de que la globalización fue importante en este proceso: los países europeos aperturistas absorbieron un mayor impacto distribucional que los que se refugiaron detrás de los aranceles.

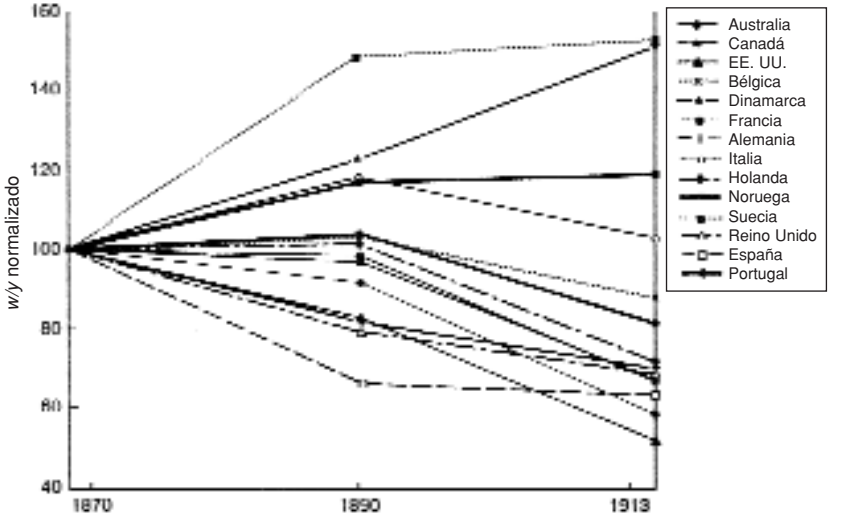
Lo mismo podemos decir para las ratios salarios/rentas. ¿Qué ocurre con la ratio de salario no cualificado *(w)* con respecto a los rendimientos del resto de factores por trabajador (es decir, el PNB por hora de trabajo, *y*)? Variaciones en la ratio *w/y* miden los cambios en la distancia económica entre la clase trabajadora pobre cercana a la base de la distribución y la media de los adultos trabajadores que se encuentra en el centro de la distribución. Resulta que esta estadística tiene una elevada correlación con otras medidas más completas de la desigualdad en el período de entreguerras, período en el que existe mucha más disponibilidad de datos sobre la distribución completa de las rentas (Williamson, 1997*a*, apéndice tabla 3).

El gráfico 9.1 ilustra la amplia varianza entre los catorce países de la muestra. Si normalizamos el índice estableciendo *w/y* igual a 100 en 1870, obtenemos lo siguiente: las tendencias igualitarias en Dinamarca y Suecia son muy fuertes y establecen el límite superior (el índice aumenta desde 100 hasta 153 ó 154), mientras que la evolución de la desigualdad en Australia y en EE. UU. es evidente y constituye el límite inferior del gráfico (el índice disminuye desde 100 hasta 53 ó 58). Otra manera de estandarizar estas tendencias distribucionales es calcular el cambio porcentual anual en el índice en relación con su nivel base de 1870: las tasas de variación anual van desde +0,97 y +0,98 para Dinamarca y Suecia hasta –1,22 y –1,45 para Australia y EE. UU. Esta medida alternativa queda reflejada en el gráfico 9.2 en comparación con el valor del salario real en 1870 y ofrece una confirmación impresionante de la hipótesis 1: entre 1870 y 1913, la desigualdad aumentó espectacularmente en países del Nuevo Mundo, rico y

7 Esto es cierto para Europa, Argentina y América del Sur, pero no tanto para el medio oeste americano y Canadá, donde dominaban las granjas familiares.

GRÁFICO 9.1

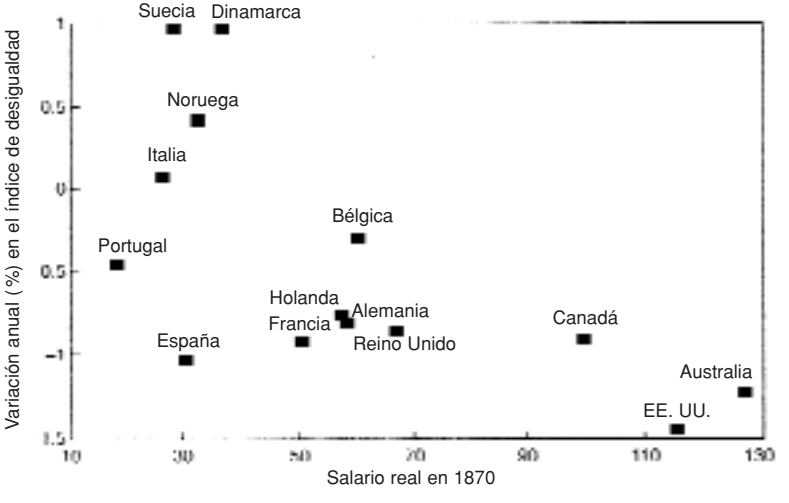
NIVELES DE DESIGUALDAD NORMALIZADOS, 1870-1913 (1870 = 100)



FUENTE: Williamson (1997, gráfico 5).

GRÁFICO 9.2

SALARIO REAL INICIAL FRENTE A EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD, 1870-1913



FUENTE: Williamson (1997, gráfico 6).

abundante en tierra y escaso en mano de obra, como por ejemplo Australia y Estados Unidos; la desigualdad cayó espectacularmente en países escasos en recursos, abundantes en mano de obra, de nueva industrialización, como Noruega, Suecia, Dinamarca e Italia; fue más estable en las economías industriales europeas como Bélgica, Francia, Alemania, Holanda y el Reino Unido; y también se mantuvo más estable en las economías pobres dentro de Europa que fracasaron en el juego de la globalización, como Portugal y España.

El hecho estilizado clave que surge de la globalización de finales del siglo XIX es que en los países ricos en recursos y escasos en mano de obra aumentó la desigualdad, mientras que en los países pobres en recursos y abundantes en mano de obra la desigualdad disminuyó.

El impacto de la globalización sobre la evolución de la desigualdad, 1870-1913

Dado el estado de la literatura sobre la curva de Kuznets, la correlación en el gráfico 9.2 es realmente asombrosa.[8] Cuando Kuznets dio su discurso presidencial en la American Economic Association en 1995, aventuró la hipótesis de que la desigualdad aumenta en las primeras etapas del desarrollo moderno, alcanza un máximo durante lo que hemos llamado la etapa de «país de nueva industrialización» y, a partir de entonces, comienza a decaer. Montek Ahluwalia (1976) y sus colegas del Banco Mundial aportaron pruebas para las dos décadas posteriores a la segunda guerra mundial que parecían confirmar la curva de Kuznets. Desde entonces, esta tesis ha sufrido duros golpes, sobre todo por parte de una base de datos recientemente construida para la etapa final del siglo XX (Deiniger y Squire, 1996). Lo que es sorprendente de esta literatura, sin embargo, es que trata de una manera muy simple un problema tan complejo. Hay varios factores que pueden llevarnos a la desigualdad en el largo plazo, y ya hemos nombrado algunos de ellos: globalización, demografía, educación y tecnología. Los factores tecnológicos, que eran los que Kuznets pen-

8 Debemos distinguir entre la curva de Kuznets y el ciclo de Kuznets, del que hablaremos en los capítulos 12 y 13.

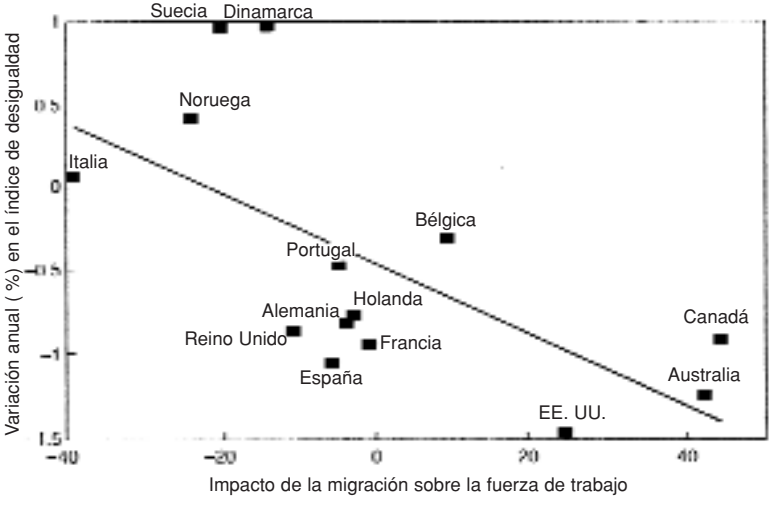
saba que actuaban en su curva, no pueden, por sí solos, explicar las tendencias que se observan en el gráfico 9.2, ya que la tesis de Kuznets argumenta que la desigualdad debería haber alcanzado su máximo para los países europeos de nueva industrialización pero pobres y haber sido menor para los países más ricos y más maduros industrialmente. La evidencia histórica observada a partir del gráfico 9.2 muestra la correlación contraria.

Parece probable que una de esas cuatro fuentes, la globalización, es la que más impacto tenía en esa evolución hacia la desigualdad en la economía atlántica de finales del siglo XIX. Como hemos visto, la teoría sugiere que la globalización podría haber aumentado la desigualdad en los países ricos y haberla disminuido en los países pobres. Sin embargo, la teoría es una cosa y los hechos son otra. ¿Cuál es la evidencia sobre comercio y migraciones que apoya la hipótesis (aparentemente plausible) de la relación entre globalización y desigualdad?

Comencemos con los efectos del comercio. Sabemos que hubo una marcha atrás en el liberalismo desde la década de 1860 ó 1880 en adelante (capítulo 6), y sabemos que esa marcha atrás incluyó, en Europa, a Italia, Portugal, España, Francia y Alemania. El proteccionismo en los países pobres abundantes en mano de obra debería haber aumentado el rendimiento de sus factores escasos, la tierra, en relación con sus recursos abundantes, la mano de obra no cualificada, creando así desigualdad. En presencia de las fuerzas globalizadoras, el proteccionismo debería al menos haber mitigado el aumento de la relativa escasez de mano de obra no cualificada y así haber detenido la caída de la desigualdad. La evidencia parece mostrar una escasa concordancia con estas predicciones y apoya la conexión entre comercio y desigualdad. Es decir, la correlación entre la creciente desigualdad y la escasez inicial de mano de obra resulta ser más cierta para la etapa 1870-1890 (en la que los países comparten un ambiente de política comercial liberal), y no tanto para la etapa 1890-1913 (una etapa en la que aumenta el proteccionismo en el continente) (Williamson, 1997*a*). Además, la pendiente de la línea de regresión estimada entre desigualdad y salario real es mucho más pronunciada durante 1890-1913 sin tener en cuenta los cinco países proteccionistas (Italia, Portugal, España, Francia y Alemania) que incluyéndolos. Ya vimos el mismo contraste al comparar la evolución de la ratio salarios/rentas en los gráficos 4.5 y 4.6.

GRÁFICO 9.3

TENDENCIAS DE LA DESIGUALDAD FRENTE AL IMPACTO DE LA MIGRACIÓN SOBRE LA FUERZA DE TRABAJO, 1870-1913



FUENTE: Williamson (1997, gráfico 7).

Vayamos ahora con las migraciones masivas. Su impacto sobre la oferta de mano de obra, tanto en los países emisores como en los receptores, entre 1870 y 1910, fue desde el 40 % para cuatro países inmigrantes del Nuevo Mundo (Argentina, con el 86 %, fue el de mayor impacto, seguido en este orden por Canadá, Australia y Estados Unidos) hasta el –22 % para siete países pobres de la periferia europea (Irlanda, con el –45 %, seguida, en este orden, por Italia, los tres países escandinavos, España y Portugal). También sabemos que el impacto de las migraciones sobre la fuerza de trabajo está altamente correlacionado, aunque no perfectamente, con la escasez inicial de mano de obra (Hatton y Williamson, 1997, capítulo 3; capítulo 7). Las migraciones masivas son además uno de los factores principales para explicar las tendencias distribucionales observadas en la economía atlántica. En el gráfico 9.3 reflejamos este resultado: allí donde la inmigración tuvo un impacto grande y positivo sobre la fuerza de trabajo, la desigualdad experimentó un pronunciado ascenso; y allí donde tuvo un impacto grande y perjudicial, la desigualdad disminuyó de manera acusada.

Desgraciadamente, es imposible descomponer los efectos de la globalización entre comercio y migración utilizando la información de las series temporales, porque la correlación entre el impacto de la migración, el impacto del comercio y la escasez inicial de mano de obra es muy elevada. Aun así, se han realizado esfuerzos para matizar este problema construyendo una variable impacto comercio-globalización como la interacción de la escasez inicial de mano de obra y la «apertura» (Williamson, 1997*a*). Para lo primero se han construido unas variables ficticias que reflejan la escasez de mano de obra en el Nuevo Mundo (*d*1 = 1: Australia, Canadá, Estados Unidos), la abundancia de mano de obra en la periferia europea, rica en ese recurso (*d*2 = 1: Dinamarca, Italia, Noruega, Suecia, España, Portugal) y los líderes del núcleo industrial europeo, que son el resto (Bélgica, Francia, Alemania, Países Bajos, Reino Unido). Aunque estas variables *proxy* pueden estar sujetas a la misma crítica que hemos realizado ya en este libro a ese tipo de variables, para reflejar el grado de apertura se han construido porcentajes de comercio *(comercio).* La tasa de variación anual en el índice de desigualdad, que aquí hemos denominado *e,* queda explicada así (R^2 = 0,72, t-estadísticos entre paréntesis):

$$e = \underset{}{-52{,}07} \underset{(2{,}56)}{-0{,}31 mig} + \underset{(1{,}00)}{0{,}25 comercio} + \underset{(0{,}36)}{0{,}55(d1^{*}comercio)} + \underset{(3{,}38)}{2{,}42(d2^{*}comercio)}$$

Donde *mig* indica el impacto de las migraciones netas sobre las ofertas de mano de obra. Este impacto de las migraciones masivas resulta ser potente, significativo y del signo correcto: cuando las tasas de inmigración eran grandes (+*mig* era elevado), *e* resultaba ser pequeño, y la evolución hacia la desigualdad era fuerte; cuando las tasas de inmigración eran pequeñas (+*mig* era pequeño), *e* era mayor, con lo que las tendencias de desigualdad eran débiles; cuando las tasas de emigración eran grandes (–*mig* era elevado), *e* resultaba ser aún más grande, con lo que las tendencias igualitarias eran fuertes. Además, en el capítulo 8 hemos demostrado que los trabajadores de los países ricos no perdieron sólo en términos relativos como consecuencia de la inmigración, sino que tuvieron también pérdidas en términos absolutos.

En la periferia europea, las economías con mayor grado de apertura tuvieron tendencias más igualitarias ([0,25 + 2,42]**comercio*), donde un

mayor comercio implica un *e* más grande), tal como Heckscher y Ohlin hubieran predicho. Parece ser que los tigres aperturistas de esa época, en vías de industrialización, gozaron de una evolución favorable hacia la igualdad, mientras que los que optaron por la autarquía, no. Además, el coeficiente 2,42 en (*d2*comercio*) supera los tests de significatividad convencionales. En el núcleo industrial europeo, el efecto fue menos potente, porque el coeficiente 0,25, más pequeño, de la variable *comercio* no supera ningún test de significatividad. Podríamos decir que los efectos de economía abierta sobre la distribución de la renta eran ambiguos entre los líderes industriales europeos con niveles iniciales de renta moderados.[9] Heckscher y Ohlin también hubieran llegado a este resultado. Sin embargo, en el Nuevo Mundo, escaso en mano de obra, las economías más abiertas también tuvieron tendencias más igualitarias ([0,25 + 0,55]**comercio*), que no es, por cierto, lo que Heckscher y Ohlin hubieran aventurado. Sin embargo, el resultado no es estadísticamente significativo.

Sobre todo, entendemos esta prueba como algo claramente a favor del impacto de las migraciones masivas sobre la evolución de la distribución de la renta: los efectos fueron grandes en todos los lugares de la economía atlántica en los que las migraciones fueron también grandes. Sin embargo, la realidad no está muy a favor del impacto del comercio en esas tendencias de distribución, excepto para los países de la periferia europea, en los que el comercio disminuyó la desigualdad. Este ejercicio econométrico ha sido capaz de explicar cerca de las dos terceras partes de la varianza en las tendencias distribucionales a lo largo de finales del siglo XIX. Como vimos en el capítulo 4, la relación entre globalización y desigualdad ha sido también estudiada utilizando datos sobre las ratios salarios/rentas de los gráficos 4.4 a 4.6 (O'Rourke, Taylor y Williamson, 1996). Resulta que la convergencia en precios y los efectos (comercio) de Heckscher-Ohlin fueron los responsables de un 30 % de la caída en la ratio salario/renta en el Nuevo Mundo, y de un 23 % del aumento en la ratio en el Viejo Mundo (O'Rourke, Taylor y Williamson, 1996, tabla 4, 514). El cambio tecnológico ahorrador de factores parece explicar la mayor parte del resto de la evolución de esas

9 El capítulo 6 ofrecía una única explicación posible para este resultado. El libre comercio del cereal aumentó los salarios reales en Gran Bretaña, altamente industrializada, con lo que disminuyó la desigualdad, pero disminuyó los salarios reales en Francia, que era más agrícola, aumentando, por tanto, la desigualdad en este país.

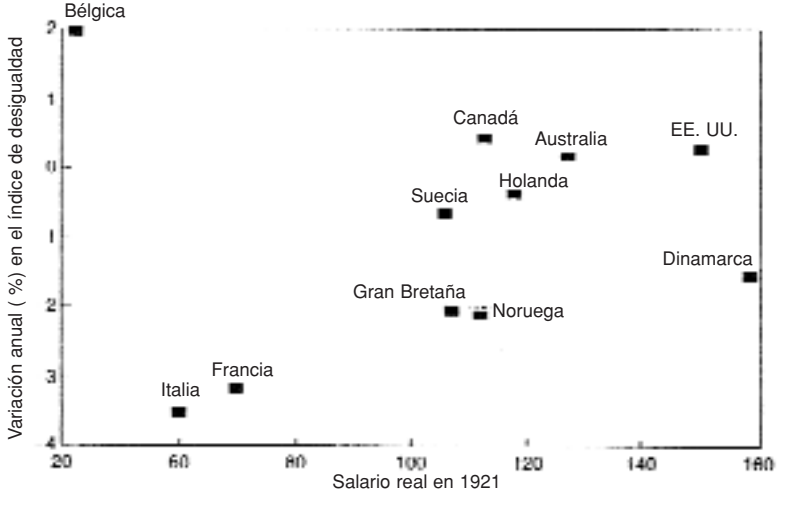
ratios, pero no en la dirección que Kuznets preveía. Por el contrario, adoptó la forma de ahorrador de mano de obra en el Nuevo Mundo, más escaso en ese recurso, y utilizador de mano de obra en el Viejo Mundo, más abundante en él. Estos resultados encajan bastante bien con los consejos que entre los economistas tienen cada vez más aceptación hoy en día acerca de la experiencia de la OCDE desde la década de 1970 (Aghion, 1998).

La desigualdad, 1921-1938

¿Tuvieron la sensación los ciudadanos que vivieron esos hechos anteriores a la primera guerra mundial de que la globalización fue la responsable de la evolución observada en la distribución de la renta? ¿Respondieron ante ello modificando las políticas aperturistas y liberales? ¿Fueron relevantes esas reacciones? En el capítulo 10 estableceremos la conexión entre las reacciones ante la globalización y la política de inmigración en el Nuevo Mundo, pero nos será ahora de utilidad ver si la evolución de la desigual-

GRÁFICO 9.4

SALARIO REAL INICIAL FRENTE A EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD, 1921-1938



FUENTE: Williamson (1997, gráfico 9).

dad sufrió modificaciones durante el período de entreguerras en el que se impusieron las cuotas a la inmigración, los mercados de capitales se colapsaron ante la intervención gubernamental y las barreras comerciales llegaron a niveles de autarquía (es decir, ante condiciones de desglobalización).

En el capítulo 2 hemos demostrado que el proceso de convergencia quedó interrumpido. Resulta ahora que también la conexión entre globalización y desigualdad desapareció. El gráfico 9.4 muestra la correlación entre la evolución de la desigualdad, medida por los cambios en *w/y,* y la escasez de mano de obra, medida por el salario real en 1921. La correlación inversa que se daba a finales del siglo XIX desapareció por completo y fue sustituida por una correlación positiva. En el período desglobalizador de entreguerras, los países más pobres sufrieron grandes aumentos en la desigualdad, mientras que los países más ricos experimentaron unos incrementos más moderados, y en cuatro casos aumentó la igualdad. Este resultado sí es consistente con el teorema de Stolper-Samuelson: el proteccionismo aumenta la demanda del factor escaso, con lo que mejora la situación de los no cualificados en los países ricos, contribuyendo a una mayor igualdad, mientras que empeora la situación de los no cualificados en los países pobres, con lo que allí aumenta la desigualdad. Todavía ha de demostrarse con alguna prueba más sólida si fue realmente el proceso de desglobalización lo que precipitó este espectacular cambio en la evolución de la distribución de la renta, pero parece ser que no existe duda acerca del cambio en sí mismo: las tendencias igualitarias anteriores a 1913 en Escandinavia y en Italia desaparecieron y fueron sustituidas por un aumento en la desigualdad con posterioridad a 1921; la situación previa a 1913 de desigualdad en el Nuevo Mundo también desapareció y fue sustituida por una situación más igualitaria después de 1921, lo que Arthur Burns (1954) llamó una «revolución niveladora»; y la situación relativamente estable de Francia y Alemania antes de 1913 fue sustituida por un aumento dramático en la desigualdad con posterioridad a 1921, coincidente con el aumento del fascismo (Rogowski, 1989, capítulo 3).

Algunas cosas nunca cambian

Parece ser que las etapas finales de los siglos XIX y XX compartieron algo más que un proceso globalizador y de convergencia. A finales del siglo

XIX, la desigualdad aumentó en los países ricos y disminuyó en los pobres. De acuerdo con Wood, lo mismo ha ocurrido a finales del siglo XX, aunque las causas de la desigualdad son objeto de un fiero debate. Además, aunque Borjas y Wood parecen pensar que la globalización explica entre un tercio y la mitad del aumento en la desigualdad en América y otros países de la OCDE desde la década de 1970, la evidencia de finales del siglo XIX sugiere lo mismo, y quizás algo más. Sin embargo, los economistas modernos que son partidarios de la opinión de que el aumento de la desigualdad ha sido consecuencia del cambio tecnológico ahorrador de mano de obra (no cualificada) deberían darse cuenta de que éste puede probablemente explicar las dos quintas partes del aumento de la desigualdad en el Nuevo Mundo. Además, ese cambio tecnológico pudo ser el responsable, como mucho, de la mitad de la disminución de la desigualdad en el Viejo Mundo (O'Rourke, Taylor y Williamson, 1996, tabla 4, 514).

Dos hechos, al menos, hacen distintas estas dos épocas de globalización. En primer lugar, la disminución de la desigualdad parece haber sido significativa y generalizada en los países pobres rezagados industrialmente de la economía atlántica de finales del siglo XIX en nuestra muestra, como Dinamarca, Noruega, Suecia e Italia. Esto no es cierto para América Latina ni el este asiático de finales del siglo XX. En segundo lugar, la evidencia econométrica sugiere que las migraciones masivas, y no el comercio, fueron las que desempeñaron el papel principal en la globalización de finales del XIX. Excepto para Estados Unidos y, quizás, Alemania occidental, esto no ha sido así a finales del siglo XX, aunque ningún economista ha cuantificado todavía el impacto de la emigración sobre la evolución de la distribución de la renta en Turquía, Méjico, Filipinas y otros países del Tercer Mundo donde la emigración ha sido significativa a lo largo del pasado medio siglo. Sospechamos que ésta y otros aspectos relacionados con la oferta de trabajo, como por ejemplo la evolución de la demografía, son de gran importancia (lo suficientemente importantes como para compensar, quizás, el papel del comercio en la globalización). De hecho, los resultados recientes de Matthew Higgins y Jeffrey (1998) sugieren que, *ceteris paribus,* la desigualdad aumenta cuando el porcentaje de jóvenes sobre la mano de obra total aumenta.

Algunas cosas nunca cambian, y esto es una advertencia. Los procesos de convergencia y de globalización se detuvieron entre 1913 y 1950.

La evolución de la desigualdad en las naciones ricas que parece haber producido la globalización pudo haber sido, en parte, la responsable de la marcha atrás de la globalización en el período de entreguerras, marcha atrás que fue adoptada, en primer lugar, por los países industriales más ricos. También sabemos que la relación entre globalización y desigualdad desapareció entre 1914 y 1950. La creciente desigualdad en los países ricos también desapareció en el momento preciso en que la migración de mano de obra fue paralizada por las cuotas, los mercados globales de capitales se colapsaron y la comunidad internacional se refugió detrás de unas barreras comerciales grandes. ¿Son espurias estas correlaciones del período de entreguerras? La experiencia previa a la primera guerra mundial sugiere que no.

CAPÍTULO 10
REACCIONES ANTE LA GLOBALIZACIÓN: RESTRICCIONES EN LA POLÍTICA SOBRE MIGRACIONES

Después de la década de 1880, las puertas del Nuevo Mundo se fueron cerrando gradualmente a los inmigrantes.[1] Esas puertas no se cerraron de repente ni sin previo aviso cuando el Congreso de los Estados Unidos hizo caso omiso del veto del presidente Wilson al test sobre alfabetización de los inmigrantes en febrero de 1917, o cuando aprobó la ley de Emergencia sobre cuotas en mayo de 1921. Los Estados Unidos ya habían estado imponiendo restricciones a lo que había sido una inmigración libre (leyes sobre contratos laborales, leyes de exclusión para los chinos, clases excluibles, impuestos especiales, etcétera) previamente durante el medio siglo anterior a la ley sobre Alfabetización. Y no sólo Estados Unidos; Argentina, Australia, Brasil y Canadá promulgaron medidas similares, aunque su secuencia temporal fue diferente, y las políticas, normalmente, se concretaron en la eliminación de los subsidios a los inmigrantes y no en la exclusión descarada de personas. En contraste con el pensamiento convencional, el cambio de régimen en la primera guerra mundial de la libre inmigración (a veces subvencionada) a las cuotas no fue repentino, sino que más bien hubo una evolución hacia una política más restrictiva en el

1 Este capítulo se basa en dos colaboraciones de Ashley Timmer y J. G. Williamson (Timmer y Williamson, 1996, 1998).

Nuevo Mundo. Las actitudes cambiaron lentamente y a lo largo de varias décadas, no de repente.

¿Qué factores están detrás de esta evolución en la política sobre migraciones? Algunos de los candidatos ya han aparecido antes: el racismo creciente, la xenofobia, las diferencias étnicas cada vez mayores entre los primeros inmigrantes y los actuales, el mayor volumen de inmigrantes de baja cualificación, la amenaza de una inmigración todavía menos cualificada, el efecto expulsión que producían los trabajadores no cualificados sobre los nativos, la creciente desigualdad, la mayor conciencia de esa desigualdad por parte de los poderosos (que obtenían la información a través de los activistas reformadores en las ciudades) y el creciente poder del voto de aquellos que resultaban más perjudicados: los trabajadores más pobres. El objetivo de este capítulo es identificar los fundamentos que pueden estar detrás de los cambios producidos en la política migratoria, distinguir entre el impacto de estos fundamentos de largo plazo y los determinantes de corto plazo, y aclarar las diferencias entre las influencias del mercado y las que no pertenecen al mercado. Además, este capítulo se dedica también a analizar hasta qué punto las políticas esperaron a que la inmigración tuviera su impacto sobre los mercados laborales, o hasta qué punto trataron de anticiparlos reaccionando ante la inmigración. Por último, estudiamos el impacto de las políticas en el extranjero y en el propio país. ¿Qué países fueron más sensibles a la inmigración en el Nuevo Mundo y en qué medida el mayor de todos ellos, Estados Unidos, marcó el camino al resto?

Cómo medir la política migratoria

La opinión generalizada acerca de la historia de la globalización es que hubo un colapso exógeno (y ésta es la palabra clave) de la economía mundial después de 1914, una implosión en el proceso globalizador caracterizada por dos guerras mundiales, dos períodos marcados por una paz frágil, una gran depresión y una guerra fría. Estudiar la etapa de finales del siglo XX permite reconstruir la economía global anterior a la primera guerra mundial. Esta opinión (por ejemplo, Sachs y Warner, 1995*a*) pasa por alto el hecho de que en el continente europeo y en América Lati-

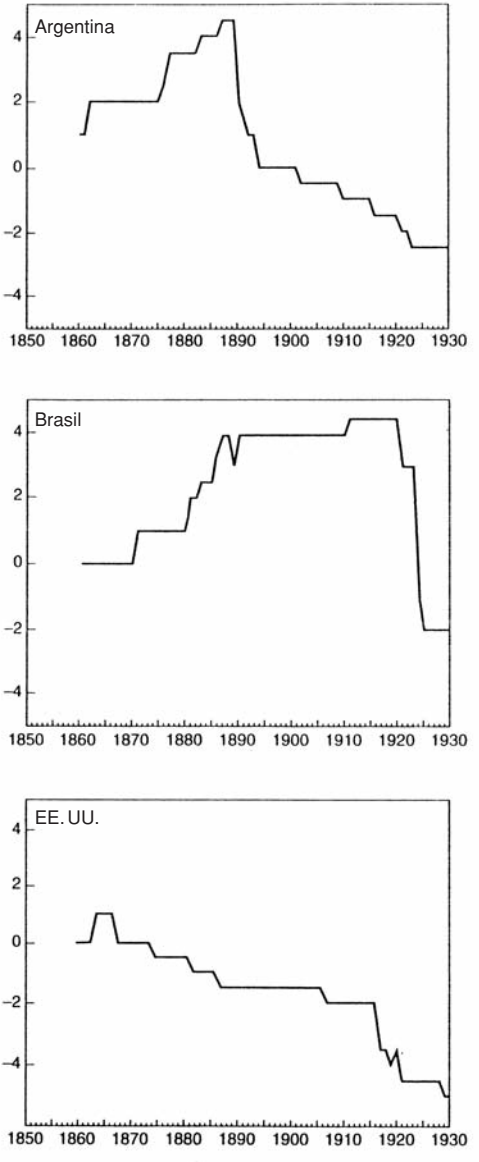
na los aranceles alcanzaron su máximo antes de 1914[2] y que la política sobre inmigración ya se estaba volviendo más restrictiva. Ignorar esto significa perder cierta evidencia significativa sobre algunas reacciones a la globalización.

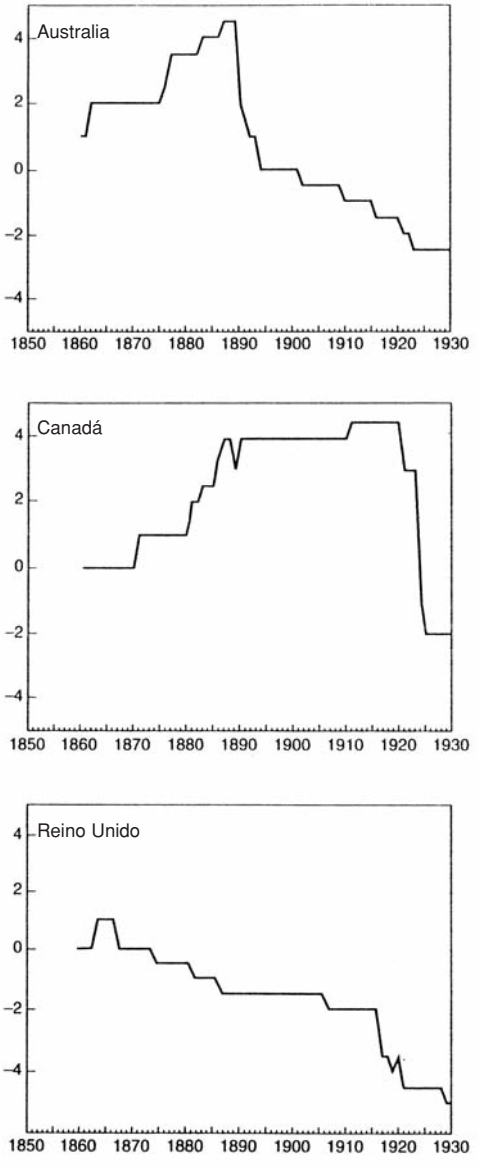
¿Cómo construimos un índice que pueda cuantificar la política migratoria en el Nuevo Mundo? Queremos un índice que refleje actitudes políticas ante la inmigración, no que intente medir el impacto de esas políticas. De esta manera se podría utilizar para valorar hasta qué punto se estaban produciendo esas «reacciones a la globalización» y, si era así, identificar en qué consistieron. Dos artículos recientes fijan su atención en la literatura desarrollada por los científicos políticos para diseñar un índice sobre política que oscilaba entre +5 y –5 (Timmer y Williamson, 1996, 1998). Una cifra positiva denota una política favorable a la inmigración, que normalmente incluiría pasajes subvencionados y apoyo logístico a la llegada de los inmigrantes. Un valor negativo denota una política contraria a la inmigración, que incluiría prohibiciones excluyentes para algunos grupos, cuotas, impuestos especiales, tests de alfabetización y un trato discriminatorio después de la llegada. El cero denota neutralidad en la política o una compensación entre políticas favorables a la inmigración y contrarias a ella. No es nada fácil resumir estas políticas en un valor para cada año, pero los economistas aplicados se han enfrentado a este mismo problema al tratar de obtener el grado de apertura de la política comercial de un país en un momento dado de tiempo (Anderson y Neary, 1994; Sachs y Warner, 1995*a*).

Los índices de política representados en el gráfico 10.1 son muy claros en lo que respecta al muy largo plazo. Excepto durante la década de 1870, Gran Bretaña mantuvo una política bastante estable y fuerte de apoyo a la emigración, aunque ese apoyo tenía ciertamente un claro sesgo pro imperio. No encontramos esa estabilidad en el Nuevo Mundo. A pesar de la actitud favorable para con la inmigración durante la década de 1860, las puertas del Nuevo Mundo se cerraron definitivamente en 1930. El índice argentino cayó de +4,5 a finales de la década de 1880 a –2,5 a mediados de la década de 1920, una caída de 7 puntos porcentuales. El índice de Brasil experi-

2 Y han sido muy elevados en Estados Unidos desde la guerra civil (capítulo 6).

GRÁFICO 10.1
POLÍTICAS (POLICY), UN ÍNDICE DE POLÍTICA DE INMIGRACIÓN





FUENTE: Timmer y Williamson (1998, gráfico 1).

mentó una disminución similar, aunque en este caso toda la caída se produjo de repente al final del período. El índice australiano cayó de +3 a mediados de la década de 1860 a –1 poco después de finales de siglo, y a –2 en 1930: una caída de 4 y 5 puntos. El de Estados Unidos disminuyó, pasando de valer cero a principios de la década de 1860 a valer –5 en 1930, lo que supone una disminución de 5 puntos. El índice de Canadá cayó de +2 a mediados de la década de 1870 a –4,5 en 1930, una disminución de 6,5 puntos. La evolución de la política fue muy variada a lo largo de esas siete décadas: Argentina y Estados Unidos optaron por un claro y continuado abandono de la política de libre inmigración; Brasil permaneció aperturista mucho más tiempo, y en la década de 1920 cerró las puertas de repente; y Canadá dio la vuelta a la tendencia en la década de 1920, mientras que Australia lo hizo más de una vez durante el período.

Aunque hay algunos casos en los que existe una varianza significativa en el corto plazo, como Australia entre 1890 y 1930, la persistencia de una política firme es más frecuente. La política cambiaba lentamente, a veces permanecía sin variaciones durante una década o más, incluso aunque a veces hubiera un intenso debate político en torno a esa aparente quietud. Los mejores ejemplos de esta estabilidad son Brasil en las tres décadas comprendidas entre 1890 y 1920, período que terminó en 1921 al imponer restricciones a la inmigración, y Estados Unidos desde 1888 a 1916, período que acabó con la invalidación del veto del presidente Wilson en 1917.

Dado que, normalmente, la política cambiaba con lentitud, es importante centrarnos en los fundamentos de largo plazo, que fueron los responsables de la evolución de esa política y diferenciarlos de las influencias de corto plazo, teniendo en cuenta la secuencia temporal de esos cambios. ¿Qué factores puede haber detrás de la evolución de la política migratoria desde mediados del siglo XIX hasta la Gran Depresión?

Hipótesis sobre la política de inmigración

Los flujos migratorios han sido siempre muy sensibles a las diferencias salariales y a las diferentes tasas de desempleo entre países, pero la literatura al respecto sugiere que la política de inmigración también ha sido

sensible a las condiciones de los mercados laborales.[3] Por ejemplo, según Claudia Goldin (1994), hubo muchas presiones a favor de las restricciones a la inmigración en Estados Unidos a finales de la década de 1890, pues fue una época de recesión económica y alto desempleo. En ese período, la tasa de inmigración disminuyó su crecimiento de una forma espectacular, alcanzando un mínimo en 1897, el mismo año en que se realizó la primera votación sobre restricciones a la inmigración en el Senado. La inmigración australiana también disminuyó enormemente durante la recesión de la década de 1890 y las actitudes ante las subvenciones a la inmigración se endurecieron (Pope y Withers, 1994). Estos hechos parecían sugerir que la restricción a la inmigración era mucho más sensible a las condiciones del mercado laboral que a los niveles de inmigración.

Por otro lado, la composición étnica de inmigrantes siempre ha sido un factor influyente en este tipo de políticas. Australia mantuvo una política estricta dirigida a conservar el país como un descendiente británico e irlandés, evitando convertirse en un país de «amarillos» (Pope y Withers, 1994). Estados Unidos prohibió por completo la entrada de inmigrantes chinos en 1882 y de emigrantes de toda Asia en 1917 (Green, 1995). El creciente aumento de las restricciones durante la década de 1890 y la de 1900 fue paralelo al aumento en el número relativo de inmigrantes procedentes de Europa del sur, central y del este (los que fueron denominados «nuevos inmigrantes»). En parte debido a estas políticas, hacia 1890 el mercado laboral mundial estaba segmentado casi por completo en lo que hoy en día los economistas han denominado el «Norte» y el «Sur» (Lewis, 1978; Taylor, 1994*a*; Hatton y Williamson, 1994*b*). Lo que no podemos decir con seguridad es si estas políticas fueron el resultado del racismo y de la xenofobia, o si el origen étnico simplemente sirvió para indicar, aunque de forma imperfecta, la composición del capital humano y la «calidad» de los inmigrantes (Foreman-Peck, 1992).

Además, cualquier investigación detallada sobre la política de inmigración requiere que prestemos atención a la influencia de la política en el

---

3 Después de la segunda guerra mundial, hubo un desarrollo del tema de los derechos humanos; la mayoría de los países occidentales cambiaron sus políticas de inmigración para dotar de una especial consideración a los refugiados políticos. Antes de la década de 1930 no existían estas clasificaciones.

extranjero. ¿Respondió América Latina a los cambios en la política de inmigración en los Estados Unidos? ¿Reaccionaron Australia y Canadá ante los cambios en la política sobre emigraciones en Gran Bretaña?

Comencemos haciendo una revisión de la escasa literatura que existe sobre el tema.

Tres modelos de política de inmigración

Tal y como James Foreman-Peck (1992) apunta, las dos cuestiones centrales para cualquier modelo de política de inmigración son: ¿quién gana y quién pierde?, ¿quién decide la política? Hay un claro consenso con respecto a la primera cuestión. Los receptores de los salarios pierden con la inmigración a medida que el número de trabajadores aumenta y los salarios se hunden. Si los inmigrantes son en su mayor parte de baja cualificación, entonces los nativos no cualificados son los que más pierden. Los propietarios de otros factores de producción (tierra, capital y, quizá, incluso la especialización) ganan, en el supuesto de que una mayor abundancia de oferta de mano de obra no cualificada haga que el resto de factores sean más productivos. Las rentas de la tierra aumentan cuanto mayor es la cantidad de mano de obra utilizada por unidad de superficie. Los beneficios son mayores cuanto mayor es la cantidad de mano de obra utilizada por unidad de capital. Las primas por habilidad también aumentan cuando aumenta la cantidad de mano de obra no cualificada y la oferta de mano de obra cualificada es la misma. Dicho esto, debemos hacer dos advertencias. En el capítulo 8 hemos mostrado que la mayoría de los intentos realizados para medir el impacto de las migraciones masivas sobre los salarios antes de 1914 ha llegado a la conclusión de que éstos estaban disminuyendo debido a la inmigración. Pero un estudio sobre Australia obtuvo como resultado que, en realidad, los salarios aumentaron con la inmigración, aunque sólo de forma marginal (Pope y Withers, 1994). Este resultado contradictorio tendría explicación si los inmigrantes aumentaran la demanda de mano de obra lo suficiente como para compensar su impacto sobre la oferta incrementada (por ejemplo, trabajando la tierra que previamente estaba sin colonizar o provocando una reacción favorable ante la acumulación de los capitales que van detrás de esa mano de obra). Si la demanda de mano de obra va a la par con la oferta, parece ser que la mano de obra nativa no se vería perjudicada por la inmigración. Sin embargo, el

problema para nosotros y para los votantes es saber distinguir entre las condiciones de demanda de mano de obra que se corresponden con los inmigrantes y las que no. Aun en el supuesto de que los salarios disminuyeran, la política podría utilizarse para evitar la entrada de nuevos inmigrantes (e incluso enviar a los inmigrantes precedentes a sus países), aun cuando su presencia no tuviera nada que ver con el deterioro del mercado laboral.

Por el contrario, supongamos que los salarios son rígidos a la baja y no están relacionados con el nivel de desempleo, quizá por razones de eficiencia o de «justicia».[4] En este caso, la inmigración no tendrá ningún efecto sobre los salarios, pero se unirá al número de parados, tanto más si los nuevos inmigrantes son los últimos empleados y los primeros despedidos (Hatton y Williamson, 1995; Collins, 1997). Los nativos tampoco se benefician: los capitalistas no obtienen ganancias, dado que los salarios no caen; los nativos desempleados tampoco, ya que no se crean nuevos puestos de trabajo; y los desempleados pueden expresar su descontento y malestar provocando huelgas y violencia callejera. Finalmente, todas las partes podrían unirse para imponer restricciones a la inmigración. Goldin (1994) sugiere que esta conjunción de intereses es exactamente lo que ocurrió en Estados Unidos en la década de 1890.

Por otro lado, lo que se puede denominar como el «efecto del trabajador huésped» debería servir para minimizar el impacto del deterioro económico sobre el desempleo de los nativos, a medida que los inmigrantes recientes (pero ahora desempleados) regresan a sus países. Es decir, los inmigrantes hacen voluntariamente lo que haría una política restrictiva. De hecho, ellos lo hacen incluso mejor. Una política de exclusión de inmigrantes no puede hacer otra cosa que reducir el flujo neto a cero. Pero el retorno voluntario de la inmigración durante los malos tiempos puede hacer que las tasas de emigración sean lo suficientemente elevadas como para hacer que los flujos netos sean negativos en las recesiones. Estos efectos asociados al trabajador huésped se dieron en Estados Unidos en la década de 1890, pero los flujos de retorno nunca fueron lo suficiente-

4 Ésta resulta ser una hipótesis razonable en 1890, al menos para las manufacturas estadounidenses (Hanes, 1993, 1996).

mente grandes como para reducir las elevadas tasas de desempleo presentes en esa década crítica (Hatton y Williamson, 1995).

Dejando aparte estas advertencias, la mayor parte de los estudios sobre las políticas de inmigración supone que los intereses del capital y del trabajo están divididos. Foreman-Peck (1992) argumenta que la propiedad de la tierra también debió de desempeñar un papel importante, especialmente a finales del siglo XIX, cuando la agricultura era todavía un sector económico importante y, especialmente en el Nuevo Mundo, el destino de tantos inmigrantes europeos.[5] Foreman-Peck adopta el siguiente enfoque: supone que los individuos reciben sus rentas de uno de los tres recursos siguientes: salarios, beneficios o rentas de la tierra. Dependiendo del peso de cada uno, el gobierno maximiza una función objetivo ponderada que incluye rentas, beneficios y salarios de la mano de obra nativa (pero no de la inmigrante). La cuestión crítica es si la mano de obra nativa y la inmigrante son complementarias o sustitutivas en la producción. Si son sustitutivas, la inmigración perjudica los salarios de los nativos. Mediante la estimación de una función de producción *tras-log,* Foreman-Peck llega a la conclusión de que, en la economía estadounidense de finales del siglo XIX, fueron sustitutivas. Así, cuanto más peso adjudicaban los políticos a los intereses de la mano de obra, más restrictiva resultaba la política de inmigración; cuanto mayor ponderación se concedía a los intereses de los terratenientes o de los capitalistas, más liberal. De acuerdo con este razonamiento, la escasez de mano de obra en el Nuevo Mundo debió acoger favorablemente las restricciones a la inmigración, dado que aquélla y la influencia política de una clase trabajadora fuerte siempre van unidas. La teoría no es lo suficientemente precisa todavía como para decirnos si lo más importante era la escasez en términos absolutos (salarios reales) o en términos relativos (desigualdad).

Foreman-Peck concede la posibilidad de dos tipos de mano de obra inmigrante: la cualificada y la no cualificada. Podría ser que la cualificada fuera complementaria de la mano de obra nacional, mientras que la no

---

5 En 1890, el 54 % de la mano de obra estadounidense trabajaba en la agricultura. El porcentaje era también del 54 % en Canadá en 1891, y algo menor en el resto de las regiones receptoras de inmigración, como Argentina (21 % en 1895), Australia (38 % en 1901) y Nueva Zelanda (40 % en 1896). Véase Mitchell (1983, 150-159).

cualificada fuera sustitutiva. Deberíamos esperar, entonces, una política favorable a la inmigración de mano de obra cualificada y contraria a la inmigración de mano de obra no cualificada. Foreman-Peck argumenta que esta cuestión, más que el racismo o la xenofobia, fue la responsable de las políticas que restringían la inmigración asiática en América y la inmigración africana en Sudáfrica.

Aunque Foreman-Peck no desarrolla un test formal empírico, los argumentos para Argentina, Gran Bretaña, Sudáfrica y Estados Unidos indican que algunos de los hechos están de acuerdo con su teoría. Por ejemplo, los intereses de la tierra eran muy importantes en el control de la política argentina, y el gobierno ofreció unas subvenciones a la inmigración muy generosas para atraer a los granjeros de la cuenca mediterránea. Por el contrario, Estados Unidos eliminó las subvenciones y cerró sus puertas gradualmente a medida que se cerraban sus fronteras (hacia 1890, según el inspector del censo de la época).

El enfoque de Goldin (1994) es diferente. Siguiendo una larga tradición en la historiografía americana que estudia los intereses particulares, Goldin ve las diferencias regionales y las urbanas con respecto a las rurales desde una perspectiva coherente con un modelo del votante medio. Supone que los senadores y congresistas, como individuos particulares, persiguen políticas que favorezcan a sus electores, en proporción al número que representa cada grupo de interés regional, rural o urbano. La anécdota del test de alfabetización para inmigrantes, cuyo primer intento se produjo en 1897 y, finalmente, se llevó a cabo en 1917, parece que fue el resultado de dos fuerzas (a veces opuestas): los cambios demográficos y los cambios en las actitudes. Estos últimos cambios eran muchos. Goldin sugiere que, por primera vez, los intereses de los capitalistas se alinearon con los de los trabajadores en contra de la inmigración durante los años de recesión de la década de 1890, cuando el desempleo era elevado y los salarios rígidos a la baja. En los años posteriores, con pleno empleo y salarios en ascenso, el capital dio marcha atrás y volvió a su posición más habitual de apoyo a la entrada de inmigrantes. El sur adoptó una postura más contraria a la inmigración, un cambio probablemente motivado por la urgencia de proteger su porcentaje relativo de población y su influencia de voto en el Congreso. Finalmente, el norte de la zona del medio oeste, que era favorable a la inmigración en la década de 1890, cambiaría también su postura después de la primera guerra mundial. Goldin argumen-

ta que éste fue un cambio de actitud por parte de los grupos de inmigrantes más antiguos, que se habían vuelto más patriotas con motivo de la guerra.

¿Qué papel desempeña el cambio demográfico en esta historia? Goldin llega a la conclusión de que la probabilidad de que un legislador votara a favor de las restricciones a la inmigración estaba relacionada negativamente con la proporción de extranjeros en el distrito, y también con el nivel de urbanización. Esta relación indica que en las ciudades se estaba dando lo que podríamos llamar los efectos de la reunificación familiar: el volumen de votantes urbanos nacidos en el extranjero estaban creando poco a poco un ambiente político favorable a la inmigración, dado que los flujos de nuevos inmigrantes que llegaban a las ciudades solían venir de las mismas regiones, con lo que la inmigración debió implicar algún tipo de reunificación familiar, o de personas procedentes de los mismos pueblos o ciudades, entre los viejos y los nuevos inmigrantes. Dado que las ciudades estaban entonces en auge, los intereses a favor de la inmigración se hacían oír cada vez más.

Pero más importante que cualquiera de estos factores que no responden al dictado del mercado fue el impacto del aumento de la inmigración sobre los salarios y sus consiguientes efectos sobre los votos. Especialmente después del final de siglo, Goldin encuentra que hay un impacto negativo y significativo sobre los salarios, un resultado coherente con otros estudios históricos que hemos revisado en el capítulo 8. La variación en los salarios reales es una variable explicativa significativa a la hora de ver por qué en 1915 el voto del Congreso anuló el veto del presidente al test de alfabetización. Cuanto mayor era el crecimiento de los salarios, menos probable era que los congresistas votaran a favor de la anulación del veto (y por tanto, a favor de restringir la inmigración).

Estos dos resultados (que los salarios influyeron sobre la política de inmigración de Estados Unidos y que los inmigrantes influyeron en los salarios) nos van a ser útiles en nuestra valoración comparativa de la política de inmigración en el Nuevo Mundo. Sin embargo, sólo exigiremos que los políticos y sus votantes *creyeran* que la inmigración retardaba el aumento en los salarios. Parece ser que así fue.

William Shughart, Robert Tollison y Mwangi Kimenyi (1986) adoptan un enfoque algo distinto. Analizan los diferentes grados de aplicación de las restricciones a la inmigración. Por un lado, los trabajadores quieren

salarios elevados y tratan de presionar a los políticos para que apliquen las restricciones. Por otro, los capitalistas y los terratenientes quieren salarios bajos, y tratarán de reducir las restricciones. El modelo predice que, a medida que la economía atraviese distintos ciclos económicos, la política idónea cambiará, dando lugar a variaciones en el grado de aplicación de las restricciones a la inmigración. Los autores llevan a cabo un test para su modelo utilizando datos de Estados Unidos que van desde 1900 hasta 1982, y los resultados apoyan su teoría. Incluso teniendo en cuenta los cambios oficiales en la política de inmigración, la cuantía del presupuesto destinado a la aplicación de las restricciones y el partido que ocupa la Casa Blanca, el grado de aplicación está relacionado negativa y significativamente con el PNB real. El desempleo y los salarios reales también eran indicadores significativos del grado de aplicación, pero no tan robustos como el PNB. Si Shughart, Tollison y Kimenyi hubieran estudiado la política de contratos laborales anterior a 1900, según la cual las personas quedaban obligadas a trabajar para alguien durante un período de tiempo determinado, hubieran encontrado la misma correlación: políticas severas durante los períodos recesivos y políticas más suaves durante los *booms*.

Éstos son los únicos estudios que muestran apoyo empírico a las teorías sobre la política de inmigración. Los tres nos remiten al papel de los mercados laborales, aunque limitan su estudio a las ganancias y pérdidas en términos absolutos asociadas a una determinada política de inmigración ¿Qué ocurre con las ganancias y pérdidas relativas? ¿Qué podemos decir de la desigualdad?

Distribución de la renta y política de inmigración

Recientemente, los economistas han descubierto que las migraciones pueden crear más desigualdad en los países receptores. Ciertamente, así ha ocurrido recientemente en Estados Unidos (Borjas, 1994), pero este debate también se ha extendido a la inmigración europea (Freeman, 1995). En el capítulo 9 hemos confirmado ese impacto distribucional de las migraciones a finales del siglo XIX, dado que la desigualdad aumentó en los países receptores *y* disminuyó en los emisores. ¿Cuál puede ser entonces la reacción política?

Podríamos esperar que los ciudadanos votaran a favor de las restricciones a la inmigración por otras razones, distintas de las que se deducen simplemente de intereses especiales. Por ejemplo, los votantes racionales y con visión de futuro podrían considerar el impacto de la inmigración sobre el crecimiento económico futuro. En ese caso, ¿cuál sería su valoración? La inmigración provoca disminuciones salariales y mayor desigualdad, pero ¿qué ocurre con el crecimiento, lo incentiva o lo inhibe? La perspectiva tradicional smithiana mantiene que el aumento de la desigualdad hace que haya más renta en términos relativos en manos de los que ahorran, con lo que aumentaría la tasa de inversión y de crecimiento. Pero muchos economistas políticos modernos adoptan una postura distinta, ya que argumentan que, si un país deja que sus votantes más pobres sean mucho más pobres, los más ricos podrían unirse a los pobres para aprobar políticas redistributivas distorsionadoras que pueden ralentizar el crecimiento (Alesina y Perotti, 1994; Perotti, 1996). Pero ¿cuáles son los hechos? Los economistas no tienen todavía una respuesta clara, especialmente para los años anteriores a 1930, durante los cuales la intervención gubernamental era muy modesta. Los ciudadanos podrían votar a favor de restricciones a la inmigración también por otros motivos. Por ejemplo, pueden temer los resultados que se derivan de vivir en un entorno con mayor desigualdad o el deterioro de los niveles de vida de sus vecinos con baja cualificación.

Conexiones con la literatura sobre política comercial

La literatura sobre la política económica de las migraciones es reciente y pequeña, mientras que la referente a la política comercial está muy desarrollada y es abundante. Han proliferado los modelos de «aranceles endógenos».

¿Cuáles son los grupos de interés según la teoría del comercio? En el corto plazo, cuando se supone que los factores son relativamente inmóviles, la protección de una determinada industria (como los tejidos o el acero) beneficia tanto al capital como a la mano de obra que trabaja en ese sector. A medida que los precios locales aumentan, el valor de la productividad marginal de todos los factores productivos aumenta, incluyendo los salarios y los beneficios. A largo plazo, cuando el capital y el trabajo pueden adoptar diferentes localizaciones, el proteccionismo favorece al factor escaso (la mano de

obra en los países ricos), porque las industrias competitivas de las importaciones utilizan normalmente más el factor escaso. La mayoría de los modelos de política comercial adopta el enfoque de corto plazo y se centra en la presión ejercida por las industrias particulares, aunque algunos de los tests empíricos analizan la importancia de la dotación de los factores a largo plazo (el ejemplo más notable es Rogowski, 1989). Stephen Magee, William Broca y Leslie Young (1989) presentan datos de Estados Unidos desde 1900 hasta 1988 y utilizan el modelo del votante medio; Howard Marcel y Edward Ray (1983) aportan un apoyo empírico al enfoque del grupo de presión.

Existe una simetría histórica obvia entre comercio y política de inmigración (Wong, 1983). Mientras que la política comercial busca proteger los salarios restringiendo las importaciones producidas con mano de obra barata, la política de inmigración busca proteger los salarios restringiendo el crecimiento del volumen de la mano de obra. Si el libre comercio es un sustitutivo parcial de la libre migración, la restricción del comercio y la política de inmigración deberían ir a la par; si el comercio y la migración son complementarios, entonces, con restringir uno de los dos, sería suficiente. Nos extenderemos más sobre este tema en el capítulo 13.

Esto es solo una pequeña ventana abierta a una literatura muy extensa, y debería hacernos ver los paralelismos obvios entre la literatura sobre los aranceles endógenos y la literatura sobre política de inmigración. El aspecto clave es que la política comercial puede deshacer fácilmente todo lo que la política de inmigración hace: por lo tanto, podemos esperar una cierta compatibilidad entre ellas.

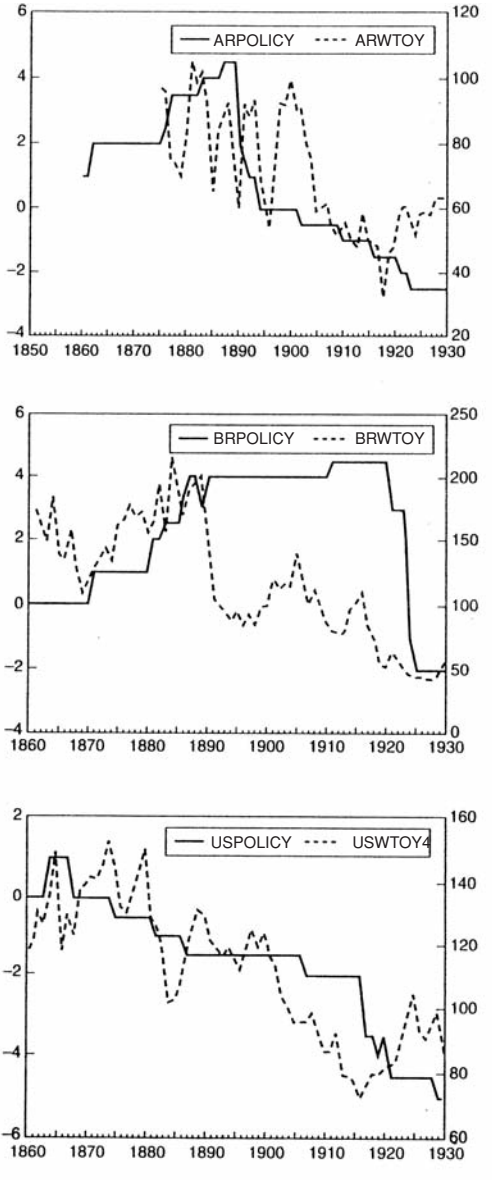
Un menú de hipótesis

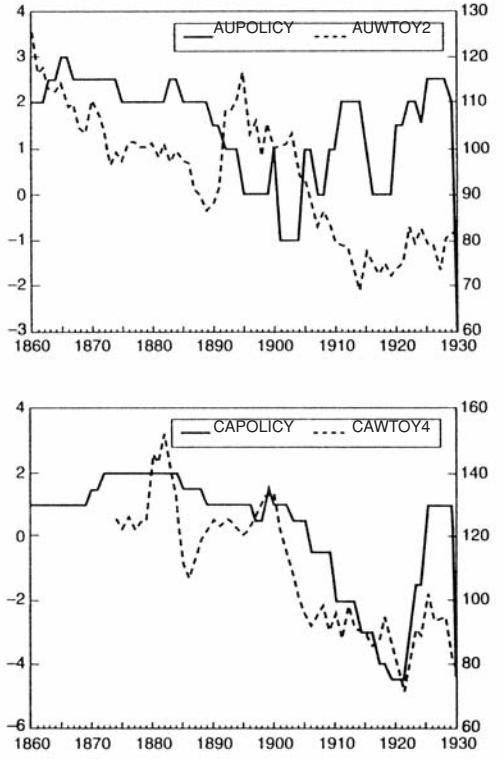
Esta breve revisión de la literatura ofrece algunas explicaciones prometedoras de la marcha atrás de las políticas de inmigración abiertas (y con subvenciones) en el Nuevo Mundo, dando paso a unas políticas cada vez más restrictivas, que alcanzaron su máxima expresión con la política de cuotas después de la primera guerra mundial.

En primer lugar, la política de inmigración puede ser una reacción ante la cantidad de inmigrantes, ante la calidad de la inmigración, o

GRÁFICO 10.2

CORRELACIÓN ENTRE LA DESIGUALDAD (WTOY) Y LA POLÍTICA DE INMIGRACIÓN (POLICY)





FUENTE: Gráfico 10.1 para el índice POLICY. WTOY, de los datos de Timmer y Williamson (1996).

ambas. Así, el porcentaje de inmigrantes sobre la mano de obra nativa es un candidato obvio a ser la variable de la parte derecha de cualquier regresión que trate de explicar la política de inmigración, aunque ya hemos visto que la experiencia de la década de 1890 sugiere que las condiciones del mercado de trabajo pueden ser incluso más importantes. La calidad de los inmigrantes, medida en comparación con la mano de obra nativa, es otra candidata. La gran mayoría de los inmigrantes provenían y entraban a formar parte de trabajos no cualificados. Algunos gozaban de buena salud, altos niveles de alfabetización, conocimientos básicos de aritmética, formación para el trabajo y una considerable inclinación a la disciplina en el trabajo. Otros no. En la etapa anterior a la primera guerra mundial, la

calidad y la cantidad estaban altamente correlacionadas. El cambio que se produjo en la emigración europea de emigrantes que provenían de áreas con salarios elevados a los que provenían de áreas con bajos salarios coincidió con el aumento en las tasas de inmigración. Es probable que estos dos efectos reforzaran mutuamente su impacto sobre la política.

En segundo lugar, la política de inmigración también puede surgir como respuesta a las condiciones del mercado laboral. Esta posibilidad puede hacerse más nítida si distinguimos las influencias de corto plazo de las de largo plazo. El desempleo, el crecimiento salarial y otros indicadores macroeconómicos servirían para aislar el impacto de los ciclos económicos del impacto de las crisis comerciales, de los *shocks* de precios a nivel mundial y de otros acontecimientos de corto plazo que podrían tener su efecto sobre el momento adecuado de la política de inmigración. Los fundamentos de largo plazo del mercado laboral estarían reflejados por los salarios reales de los trabajadores no cualificados (una medida en términos absolutos) o por el comportamiento de los salarios no cualificados en relación con las rentas del ciudadano medio (una medida en términos relativos que denominamos WTOY). Esta medida de desigualdad ya fue utilizada en el capítulo 9 *(w/y),* y el índice es 1900 = 100 en el lado derecho de cada una de las cinco figuras del gráfico 10.2.[6] Capta el comportamiento económico de los trabajadores no cualificados en relación con esa media, y representa una medida que los políticos y los votantes pueden ver y entender fácilmente. El uso de estas medidas en nuestro análisis hecho a través de regresiones no exige que la inmigración sea el motor clave de los niveles de vida de los trabajadores pobres en el Nuevo Mundo. Ambas requieren solamente que los políticos y los votantes *crean* que la inmigración tiene una influencia potente en los niveles de vida de los trabajadores más pobres. Si lo que importaba de verdad era el comportamiento en términos absolutos o en términos relativos, es una cuestión empírica, pero el gráfico 10.2 sugiere que el WTOY, la variable de desigualdad, es la más adecuada, excepto para Brasil, ya que la disminución del WTOY a finales

6 El WTOY está representado por la línea discontinua en los distintos gráficos. Obsérvese que el índice de Australia (*AUWTOY*2) está retardado dos años, mientras que el de Canadá (*CAWTOY*4) y el de Estados Unidos están retardados cuatro años. Son los que mejor encajaban en el análisis de regresión.

de siglo está altamente correlacionada con el retraimiento de las políticas favorables a la inmigración.

En tercer lugar, la variable dependiente retardada ayudaría a identificar la lentitud de las respuestas políticas a los fundamentos del mercado laboral de largo plazo, especialmente en los países democráticos donde el debate sobre estos temas y (en algunos casos) la resolución de las diferencias entre las dos cámaras lleva su tiempo. Un buen ejemplo de esto lo podemos encontrar en Estados Unidos, en el período transcurrido entre la introducción de la ley sobre Alfabetización en la década de 1890 y la anulación del veto del presidente Wilson en 1917. Cuando la Cámara de Representantes votó por primera vez en 1897, el 86 % de los votos fueron a favor del test de alfabetización y, por lo tanto, a favor de una mayor restricción. Pero hicieron falta veinte años más para conseguir que el Senado llegara al acuerdo de rechazar el veto del presidente y que la ley quedara registrada (Goldin, 1994, tabla 7.1).

En cuarto lugar, es posible que la política de inmigración de un país se vea influenciada por las políticas de otros países, ya sea directa o indirectamente. Si el país es capaz de anticipar la influencia de esas políticas de inmigración extranjeras sobre la inmigración que recibe, el impacto es directo. Dado que en Estados Unidos el mercado de trabajo era tan grande en relación con el resto de países del Nuevo Mundo, y dado que muchísimos europeos fueron allí,[7] parece poco probable que este país prestara mucha atención a las políticas de inmigración de otros lugares. También debió de suceder lo mismo en Australia, teniendo en cuenta que estaba al margen, al menos parcialmente, de lo que ocurriera en Estados Unidos por la política de inmigración del Imperio británico, una política de segmentación del mercado de trabajo. Sin embargo, Argentina y Brasil sí debieron estar muy atentos a la política de Estados Unidos, ya que podían esperar que la emigración marginal europea (por ejemplo, los italianos del sur) se dirigiera hacia América Latina, dependiendo de si en ese país se adoptaba una política más o menos restricti-

7 Alrededor del 60 % del total de emigración europea fue a Estados Unidos (Hatton y Williamson, 1998, capítulo 2), y alrededor del 70 % del total de emigración que recibieron los cinco países del Nuevo Mundo que componen nuestra muestra se dirigió a Estados Unidos.

va. Presumiblemente, las autoridades debieron prevenir estos cambios imitando la política de Estados Unidos, antes de tener que afrontar la realidad. Parece probable que sucediera más o menos lo mismo en Canadá, que, a pesar de la política del Imperio británico, tuvo que acomodarse a la situación que le imponía la larga y porosa frontera con su gran vecino del sur.

En quinto lugar, después de analizar el efecto de todos esos factores de mercado, ¿qué otros factores quedan, distintos de los de mercado? Después de controlar la calidad de los inmigrantes, ¿podemos decir que el racismo tuvo una influencia independiente? ¿Tenía menos simpatía la población residente por los inmigrantes que venían si no eran del mismo origen étnico que los primeros inmigrantes? ¿Cambió la respuesta política ante lo que sucedía en el mercado a medida que aumentaba el poder político de los trabajadores pobres?

Algunas pruebas

La literatura empírica sobre los determinantes de la política de inmigración es muy nueva, tanto que todo lo que vamos a exponer a continuación son especulaciones. Pero basándonos en el trabajo de Timmer y Williamson (1996, 1998), los factores principales están empezando a surgir. La tabla 10.1 nos da los resultados de una regresión representativa basada en un conjunto de datos de panel entre 1860 y 1930, y se trata de observaciones por lustros para cinco países del Nuevo Mundo. A partir de regresiones de series temporales que utilizan datos para cada país individual se obtienen resultados similares, y parte de lo que exponemos a continuación se basa en esos resultados.

El efecto más consistente es que la política de inmigración era de ajuste lento; el coeficiente de la variable dependiente retardada es positivo y significativo, especialmente para Brasil y Estados Unidos, pero para Estados Unidos se da en el período 1888-1916 (años de intenso debate en el Congreso que acabó en la ley de Inmigración de 1917 y las correspondientes cuotas), y para Brasil se da en el período 1890-1920 (período en el que la política de inmigración subvencionada por las ganancias de las exportaciones de café dio paso a una política de inmigración restringida,

TABLA 10.1
DETERMINANTES DE LA POLÍTICA DE INMIGRACIÓN, CA. 1860-1930

Variable	*Coeficiente (t-estadístico)*
Variable dependiente retardada: POLICY(–1)	0,809* (9,744)
Ratio salario/PIB por trabajador retardado: WTOY(–1)	0,015* (2,646)
Salario real de los no cualificados retardado: WAGER(–1)	0,005 (0,637)
Tasas de desempleo: UNEMP	0,009 (1,242)
Medida de «apertura» comercial: $(X + M)/Y$	0,005 (0,800)
Salario retardado de los no cualificados, origen de la inmigración: INMWAGE(–1)	–0,028*** (1,896)
Amenaza de la oferta de inmigrantes retardada: THREAT(–1)	–0,847** (2,573)
R^2	0,867
R^2 ajustado	0,839
SE de la regresión	0,911
Número de observaciones	56

FUENTE: Timmer y Williamson (1996).
NOTA: La variable dependiente es POLICY, el índice de política migratoria de Timmer y Williamson. POLICY mide las políticas migratorias liberales (+5) frente a las políticas migratorias restrictivas (–5). La unidad de observación es la mitad de la década. Efectos fijos estimados, aunque los coeficientes de los efectos fijos no aparecen en la tabla.
* al nivel de significatividad del 1%.
** al nivel de significatividad del 5%.
*** al nivel de significatividad del 10%.

debido a que las exportaciones disminuyeron en gran medida por la bajada de los precios del café). Merece la pena señalar que los dos países que muestran unos datos más evidentes de persistencia histórica también son los que exhiben un cambio político más drástico, pasando de una política totalmente aperturista a otra cerrada. Los grandes cambios políticos normalmente requerían largos períodos de debate. Sin embargo, esto no siempre fue así, como podemos ver en el caso de Argentina, donde se produjo un enorme cambio en tan sólo cinco años, 1889-1894, período en el que el país se vio seriamente afectado por la crisis mundial.

Los indicadores de las condiciones macroeconómicas actuales (como, por ejemplo, el crecimiento del PNB real per cápita y las tasas de desempleo) no son de mucha ayuda a la hora de explicar los cambios políticos de largo plazo. A pesar de la existencia de una literatura que explica la influencia de estos indicadores a corto plazo, sólo Australia ofrece pruebas de que estos factores contribuyeron a la formación de políticas a largo plazo.

¿Tuvieron los mercados de trabajo una influencia continuada sobre las políticas de inmigración? Y si fue así, ¿qué tuvo más relevancia, la evolución de la renta de los trabajadores no cualificados en términos absolutos o en términos relativos? Parece ser que las dos. El crecimiento de los salarios reales fue lo más destacado en Estados Unidos, el de los salarios nominales en Australia, y los salarios reales en niveles en Brasil. En todos los casos se asoció la evolución desfavorable de los salarios con una política más restrictiva. ¿Qué ocurrió con la desigualdad? La variable significativa más robusta que se desprende del análisis de Timmer y Williamson es WTOY, la ratio del salario no cualificado con respecto a la renta per cápita, o la ratio de la renta más cercana al suelo de la distribución con respecto a la renta media. Se asoció el aumento de la desigualdad al aumento de las restricciones en la política de inmigración. Es un hecho conocido que los inmigrantes (nuevos) solían estar en el fondo de la distribución, que eran no cualificados y que esto se acentuaba a medida que se acercaba el fin de siglo (Hatton y Williamson, 1998, capítulo 7). Independientemente de qué variables adicionales se incluyan en la regresión, la influencia sobre la política de esta medida de la posición económica relativa de la mano de obra no cualificada resulta siempre muy importante. La escasez relativa de mano de obra no cualificada siempre favoreció políticas de inmigración más aperturistas; la disminución de esa escasez relativa favoreció políticas más restrictivas.[8]

La evidencia que acabamos de resumir nos habla del impacto indirecto de la inmigración en la política, atendiendo a la evolución de los salarios en el mercado laboral en términos absolutos o relativos. Pero ¿qué podemos decir del impacto directo? Quizá el tamaño y el carácter de los flujos de inmigración actuales y futuros esperados precipitaron el cambio

8 Además, es probable que las estimaciones econométricas de este efecto estén sesgadas a la baja, dado que una política de inmigración aperturista implica un mayor número de inmigrantes y un menor valor de WTOY, tal como hemos visto en el capítulo 9.

político, y estos últimos sirvieron para anticipar el impacto del mercado laboral. Para medir esos efectos directos de la inmigración estudiaremos dos variables. En primer lugar, deberíamos utilizar una variable *proxy* que mida la calidad y los componentes del capital humano de los inmigrantes (es decir, el salario real de los trabajadores no cualificados de las áreas urbanas de los países de origen) y la variación en esa variable *proxy.* En segundo lugar, deberíamos medir la cantidad de inmigrantes utilizando el porcentaje de población no nativa. El aumento en la calidad de los inmigrantes favorecía la adopción de políticas más aperturistas en Australia, Canadá y Estados Unidos. Por otro lado, la disminución en la calidad de la inmigración favorecía la adopción de políticas más restrictivas, incluso después de controlar otro tipo de factores.[9] Por lo tanto, hasta cierto punto, en estos países las políticas anticiparon el impacto de la inmigración de baja calidad sobre los salarios no cualificados, y decidieron cerrar sus puertas. Además, Argentina observó los acontecimientos desarrollados al norte del Río de la Plata, en Brasil, y actuó anticipándose a lo que pudiera pasar en sus fronteras. Así, el aumento de los salarios en términos relativos o absolutos en Brasil provocó una política de inmigración más aperturista en Argentina. Este resultado es coherente con el alcance de la política *(spillovers),* que abordaremos enseguida.

La otra forma de medir las características de la inmigración (la diferencia en la composición étnica entre el flujo actual de inmigración y el *stock* previo de población extranjera) no parece tener mucha relación con la política. Esto no es lo que indica la literatura cualitativa. De acuerdo con ella, la creciente diferencia entre los orígenes étnicos de los primeros inmigrantes (que ya se habían convertido probablemente en residentes y en ciudadanos con derecho a voto) y de los actuales provocaría una disminución de los compromisos adquiridos con la libre inmigración. Timmer y Williamson encuentran evidencias que apoyan débilmente esta tesis en el caso brasileño, pero no aparece en ningún otro sitio más.

---

9 Estos resultados surgen de las series temporales de los países individualmente considerados. La regresión de los datos de panel que se recoge en la tabla 10.1 utiliza dos variables que miden la calidad de la inmigración: IMWAGE es el salario del país de origen, y THREAT comprende información sobre la calidad y la cantidad. IMWAGE tiene un signo no esperado en las regresiones, mientras que THREAT sí tiene el signo esperado.

¿Hasta qué punto se debía el cambio político de un país a los cambios sucedidos en el extranjero? Como es de esperar, Estados Unidos (el país inmigrante líder del Nuevo Mundo) nunca se mostró sensible a las políticas de sus competidores. Tampoco Canadá, lo cual puede parecer sorprendente, pero confirma el éxito canadiense en su esfuerzo por proteger sus mercados laborales del éxodo de Europa del sur y del este hacia América del Norte. Para el resto de países, la política adoptada en el extranjero adquiría una gran importancia. En el caso de Argentina, lo más importante fue el impacto combinado de la política australiana, canadiense y brasileña; la adopción de medidas más restrictivas en el extranjero provocaba la adopción de una política más restrictiva también en casa. Brasil seguía las políticas de Argentina y de Estados Unidos, aunque, sorprendentemente, también adoptó políticas inversas a las que siguieron en Australia y Canadá. Australia, por su parte, favorecía la adopción de políticas de inmigración más aperturistas cuando el Reino Unido ofrecía subvenciones más generosas a sus emigrantes, y también, hasta cierto punto, cuando Canadá adoptaba políticas más aperturistas.

Resumiendo, aunque el tamaño del flujo de inmigrantes no pareció tener una repercusión coherente sobre la política en el Nuevo Mundo hasta 1930, su cada vez más baja calidad sí la tuvo, provocando restricciones a la inmigración. Tampoco parece que el racismo y la xenofobia fueran factores determinantes de la política (lo cual no quiere decir que no existieran). La calidad de los inmigrantes, las condiciones del mercado laboral y las políticas adoptadas en el extranjero (especialmente las de los líderes económicos: Gran Bretaña y Estados Unidos) fueron los factores determinantes de la política en cada país. Los países del Nuevo Mundo actuaron reaccionando para defender los intereses económicos de la mano de obra no cualificada.

Magnitud de los efectos

Utilizando sus propias estimaciones econométricas, Timmer y Williamson (1997, tabla 5) estudian la contribución cuantitativa de cada variable en el cierre de las puertas a los inmigrantes. Identifican para cada país el período en el que se produjo el cambio hacia una política de inmi-

gración más restrictiva. ¿Qué parte de ese cambio fue debida a las condiciones económicas en general, a los efectos indirectos del mercado de trabajo, a los efectos directos de la inmigración y a otros factores?

Cuando las puertas brasileñas se cerraron de golpe en la década de 1920, casi el 62 % de los 6,5 puntos porcentuales de la caída experimentada por el índice de política fue debido al deterioro de las condiciones del mercado laboral, fundamentalmente a un aumento en la desigualdad. Los factores del mercado laboral fueron los responsables de casi dos terceras partes del cambio en la política de inmigración, de una actitud aperturista con subvenciones generosas en 1917 a una política restrictiva no subvencionada en 1927.

Canadá es una prueba incluso más decisiva a favor del enfoque de que los mercados laborales fueron claves en este aspecto. Entre 1899 y 1919, durante el *boom* de las praderas, el índice de política cayó 6 puntos. Podemos atribuir dos terceras partes de esta disminución al aumento de la desigualdad a lo largo de esas dos décadas, y una décima parte a la disminución en la calidad de los inmigrantes.

Entre 1888 y 1898, en Argentina el índice disminuyó 4,5 puntos. Los efectos indirectos del mercado laboral en el interior del país, aparentemente, contribuyeron sólo en una pequeña parte a este gran giro en la política. Sin embargo, podríamos decir que Argentina anticipó los efectos indirectos de los acontecimientos ocurridos en Brasil. El aumento de la desigualdad y el deterioro del crecimiento salarial en Brasil serían responsables de las tres cuartas partes del giro político en Argentina. El aumento de la presencia extranjera en este país explicaría la cuarta parte restante.

Entre 1865 y 1885, el índice representativo de la política de inmigración en los Estados Unidos cayó 2 puntos. Casi la totalidad de esta disminución vino explicada por los efectos del mercado laboral y el deterioro de la renta relativa de los no cualificados. Los efectos directos de la inmigración fueron también importantes y quedan representados aquí por la disminución de la calidad (el 86 %). No podemos ofrecer ninguna explicación para el resto, que sigue siendo grande. En contraste con lo que ocurrió entre 1865 y 1885, no podemos atribuir prácticamente ninguna responsabilidad a los efectos del mercado de trabajo en el período comprendido entre 1885 y 1917. Por lo tanto, Goldin (1994) tenía razón al

afirmar que la mayor parte de lo que sucedió con el test sobre alfabetización fue debida a factores ajenos al mercado. Es decir, el residuo es muy grande durante este período, confirmando los enfoques de los historiadores americanos que ponen énfasis en esos factores ajenos al mercado. Debemos señalar, no obstante, que el deterioro de la calidad de la inmigración es la responsable del 40 % del cambio hacia una política más restrictiva en Estados Unidos en ese período. No ocurre lo mismo con el caso australiano en la década de 1920. Junto con Estados Unidos, en la etapa 1865-1885, el residuo australiano a finales de la década de 1920 fue, de lejos, el más grande (66 %), y no somos capaces de darle explicación, aunque sí podemos decir que muchas de las variables pudieron ya haber estado afectando al escenario político, incluso aunque no se produjera ningún cambio en él con anterioridad a 1926.

Conclusiones

Estos resultados apuntan hacia el hecho de que las influencias de largo plazo fueron las que guiaron la política de inmigración, muy diferentes de las de a corto plazo, sobre las que tanto se ha escrito. Así, mientras que el desempleo y la inestabilidad macroeconómica tuvieron ciertamente su influencia sobre la secuencia temporal de los cambios políticos hacia una mayor restricción, los fundamentos del mercado laboral eran los factores principales que guiaron la política a largo plazo. Además, no hay prueba convincente de que la xenofobia o el racismo influyeran en la política de inmigración en las economías del Nuevo Mundo, una vez descontado el efecto de las variables económicas.

A largo plazo, los países del Nuevo Mundo trataron de proteger la posición económica de los trabajadores no cualificados. La mano de obra se convirtió en un recurso relativamente abundante con la llegada de la inmigración, y los gobiernos centraron sus esfuerzos en detener cualquier caída en términos absolutos de los salarios de los trabajadores no cualificados nativos con los que competían los inmigrantes, y, a veces, también de los salarios en relación con la renta media. Cuanto mayor era la amenaza percibida a causa del mayor número de inmigrantes o de su baja calidad, más restrictiva se volvía la política.

La política de inmigración parece haberse visto influida indirectamente por las condiciones del mercado laboral y directamente por la inmigración, que, si hubiera llevado su curso, hubiera tenido un impacto, a su vez, sobre las condiciones del mercado laboral. Aun así, el giro hacia una política más restrictiva se debió a la disminución en la calidad de la inmigración, y no tanto al creciente flujo de inmigrantes o al volumen de extranjeros. Además, la política de inmigración interior se vio afectada a veces por la política adoptada en el extranjero, una correlación que sugiere que los países solían anticipar el impacto de la política extranjera sobre el mercado interior. Y hubo líderes y seguidores: Estados Unidos fue claramente un líder en materia de política de inmigración, puesto que no dio muestras de reaccionar ante las políticas adoptadas en ningún otro sitio; pero el resto de países receptores de inmigración se mostraron muy sensibles ante las políticas de los líderes y las de sus competidores.

Los resultados de este capítulo ofrecen una clara prueba a favor de la tercera hipótesis del capítulo 9: el aumento de la desigualdad puede ayudar a explicar las reacciones ante la globalización que comenzaron a finales del siglo XIX y alcanzaron su máximo en el período de entreguerras. Los gobiernos del Nuevo Mundo actuaron movidos por su deseo de reducir la desigualdad y, consecuentemente, se fueron aislando de los mercados globales al restringir la inmigración.

En el capítulo 6 mostramos que los proteccionistas australianos y estadounidenses también aducían atender a los intereses del trabajo cuando argumentaban sus razones, y también mostramos que los aranceles aumentaron considerablemente en el Nuevo Mundo antes de la Gran Guerra. Pero también vimos en el capítulo 6 que lo que es cierto para unos países puede no serlo para otros. Posiblemente, los gobiernos de los países del Nuevo Mundo trataron de reducir la desigualdad, pero muchos de la Europa continental se preocuparon fundamentalmente por mantener las rentas agrícolas, y para ello aumentaron los aranceles, a costa de aumentar la desigualdad. Si realmente los políticos australianos y estadounidenses hubieran sido más sensibles a los intereses de los terratenientes, entonces esos países habrían permanecido con una actitud más aperturista, igual que los gobiernos francés y alemán si se hubieran preocupado más por la desigualdad. Los factores económicos

son relevantes para la política, pero también las instituciones políticas con las que interactúan esos factores económicos.

Los resultados mostrados aquí pueden ofrecer algunas previsiones de las consecuencias de los debates contemporáneos sobre inmigración. Los paralelismos están claros. La desigualdad ha estado aumentando en las economías de la OCDE desde la década de 1970, especialmente la brecha entre trabajadores cualificados y no cualificados, lo mismo que ocurrió en las economías del Nuevo Mundo a finales del siglo XIX. De hecho, los aumentos de la renta real de los no cualificados disminuyeron espectacularmente a principios de la década de 1970, y algunos economistas argumentan que no ha habido crecimiento de los salarios reales ni de las rentas de los trabajadores no cualificados a partir de entonces o que éste ha sido muy pequeño. Por lo tanto, el renovado interés por reducir la inmigración a través de las fronteras de Estados Unidos y Europa no debería sorprendernos. En el pasado, las economías con escasez de mano de obra se han mostrado sensibles a la creciente desigualdad y han utilizado políticas restrictivas en relación con la inmigración para compensar esa desigualdad. Si la historia se repite a sí misma, las políticas se irán haciendo más restrictivas en el futuro, al menos en la medida en que los trabajadores no cualificados continúen rezagados en relación con otros grupos económicos.

CAPÍTULO 11
FORMACIÓN Y COLAPSO DEL MERCADO GLOBAL DE CAPITALES

En 1995, un banco de negocios británico llamado Barings se arruinó como consecuencia de la excesiva especulación que había alrededor de los futuros en Japón. Para muchos observadores, esta crisis fue un ejemplo de los nuevos peligros relacionados con un mercado de capitales globalizado, temores que más tarde se vieron reforzados por la crisis asiática de finales de la década de 1990. Sin embargo, los grandes flujos de capitales internacionales no son un fenómeno exclusivo de finales del siglo XX. Muchos de los debates actuales acerca de los créditos y préstamos internacionales tienen su reflejo en los debates de las décadas previas a la primera guerra mundial. La crisis causada por la deuda de América Latina en la década de 1980 ya fue precedida por crisis equivalentes en Argentina y Brasil en la década de 1890 (Fishlow, 1989). Y las similitudes no acaban aquí. En 1890, el mismo, Banco Barings se enfrentó a una situación de insolvencia de la que se tuvo que hacer cargo el Banco de Inglaterra, ya que había concedido demasiados préstamos en malas condiciones al Gobierno argentino.

La movilidad internacional de capitales lleva consigo importantes implicaciones para el crecimiento económico, tanto en la teoría como en la práctica. Es una cuestión de relevancia teórica, ya que la mayoría de los teóricos del crecimiento, desde Ricardo a Solow y Romer, ponen énfasis en el ahorro interno como determinante clave del crecimiento a largo plazo. Además, la movilidad internacional de capitales hace desaparecer el nexo de unión entre los ahorros internos y la inversión interna, ya que

hace que la demanda de inversión se convierta en un determinante del crecimiento económico mucho más importante que la oferta de ahorros internos. Puede ser una cuestión muy importante también en la práctica, pues hace posible que las economías pobres inviertan y crezcan más rápidamente (capítulo 12). La movilidad internacional de capitales puede conducir a grandes variaciones en la localización internacional de la producción. Puede estimular o sustituir al comercio (capítulo 13). Y puede tener también consecuencias muy importantes sobre la distribución de la renta, la elección del régimen de tipo de cambio o la política macroeconómica.

El período final del siglo XIX presenció unos flujos internacionales de capitales mucho más grandes en escala que cualesquiera otros anteriores o posteriores. Pero los flujos de capitales, por sí solos y por muy grandes que sean, no son capaces de explicar totalmente el grado de integración de los mercados internacionales. Es el coste de hacer negocios a través de las fronteras nacionales lo que importa, y este coste quedará reflejado por las diferencias entre los tipos de interés y por otras medidas de la integración de los mercados. En consecuencia, comenzamos este capítulo con una revisión de las evidencias sobre la integración de los mercados de capitales a nivel global a lo largo de los pasados ciento cincuenta años. ¿Están los mercados de capitales más integrados actualmente que hace un siglo? ¿A qué grado de desintegración y segmentación llegaron con la confusión y el desorden creado en el período de entreguerras? ¿Hasta qué punto la evidencia apoya la existencia de los tres regímenes expuestos en el capítulo 2 de este libro: integración anterior a 1914, desintegración en el período de entreguerras y recuperación posterior a partir de 1945?

Una vez hayamos respondido a estas preguntas, nos ocuparemos, además, de otras. ¿Cuáles son los factores que explican los cambios en los niveles de movilidad de capitales a partir de 1850? ¿Fueron los mercados de capitales algo equivalente al ferrocarril y a la navegación a vapor a la hora de reducir los costes de los préstamos transoceánicos? ¿Hasta qué punto podemos considerar responsable de todo esto al patrón oro? ¿Hubo un mercado de capitales equivalente al arancel Smoot-Hawley, que fue el responsable de la vuelta a la autarquía durante el período de entreguerras? ¿O fue el colapso de los mercados internacionales de capitales una consecuencia totalmente inevitable de la depresión mundial?

La evolución de los mercados globales de capitales a partir de 1850

Antes de la Gran Guerra: ¿Una edad de oro para los mercados mundiales de capitales?

La exportación de capitales del centro a la periferia fue masiva a finales del siglo XIX, tanto desde la perspectiva de los prestamistas como de los prestatarios. La City de Londres se convirtió en el centro de este mercado global de capitales, y los británicos acapararon una buena parte de esas exportaciones. En 1870, el porcentaje de la riqueza británica al otro lado del océano era ya el 17 %, pero aumentó hasta el 33 % en 1913 (Edelstein, 1982). Gran Bretaña fue el actor principal, pero Francia, Alemania y otros países europeos avanzados también desempeñaron un papel importante. Por ejemplo, la tabla 11.1 muestra que la inversión extranjera alemana supuso casi una quinta parte del total de sus ahorros domésticos en la década de 1880, una cifra ya enorme incluso para los estándares de la década final del siglo XX. Francia alcanzó cifras incluso superiores desde

TABLA 11.1

INVERSIÓN EXTRANJERA COMO PORCENTAJE DEL AHORRO INTERNO (A precios corrientes)

	Reino Unido	*Alemania*	*Francia*
1850-1854	(12,3)	n. d.	(20,1)
1855-1859	(30,2)	n. d.	21,6
1860-1864	(21,5)	(1,4)	24,8
1865-1869	(32,2)	(3,4)	25,9
1870-1874	38,0	(7,3)	29,0
1875-1879	16,2	(13,1)	18,7
1880-1884	33,2	18,3	–1,1
1885-1889	46,5	19,3	11,3
1890-1894	35,3	12,6	10,0
1895-1899	20,7	11,5	23,0
1900-1904	11,2	9,0	16,1
1905-1909	42,7	7,6	22,0
1910-1913	53,3	7,3	12,5

FUENTE: Jones y Obstfeld (1997). Las cifras francesas están corregidas utilizando Lévy-Leboyer y Bourguignon (1990).

NOTA: Las cifras entre paréntesis están calculadas usando los datos originales de la cuenta corriente, en lugar de los datos ajustados por el patrón oro.

1850 hasta principios de la década de 1870, y también durante el período 1895-1910. Con cada oleada de inversión neta extranjera hacia el extranjero, el compromiso de Gran Bretaña con el mercado de capitales aumentaba: la ratio de inversión neta en el extranjero en relación con el ahorro interno total fue del 35 % a finales de la década de 1860 y principios de la de 1870, alrededor del 47 % a finales de la década de 1880 y un 53 % en los años inmediatamente anteriores a la Gran Guerra.

Estos flujos netos de capitales hacia el exterior eran muy inestables, tal como podemos observar en la tabla 11.1 y en el gráfico 11.1. En el capítulo 12 estudiaremos las causas de estas grandes variaciones en el préstamo extranjero con más detalle, pero podemos decir que, como porcentaje del PNB británico, la inversión extranjera aumentó del 1,3 % en 1862 a un máximo en 1872 del 7,7 %, es decir, un incremento de 6 puntos porcentuales.[1] Después de caer en 1878 (a menos de un 1 %), aumentó hasta el 6,9 % en 1888, y después de caer de nuevo en 1902 (de nuevo hasta menos de un 1 %), otra vez volvió a aumentar en 1911, esta vez hasta el 8,7 % del PNB. No nos equivocamos al decir que ningún otro país de la OCDE, incluyendo Estados Unidos, llegó a estas cifras ni en 1980 ni en 1990.[2] A finales del siglo XIX, el volumen de exportaciones de capitales en Europa occidental fue enorme, incluso desde el punto de vista de finales del siglo XX, período en el cual se ha dado gran importancia y se ha hablado tanto de la globalización del mercado de capitales.

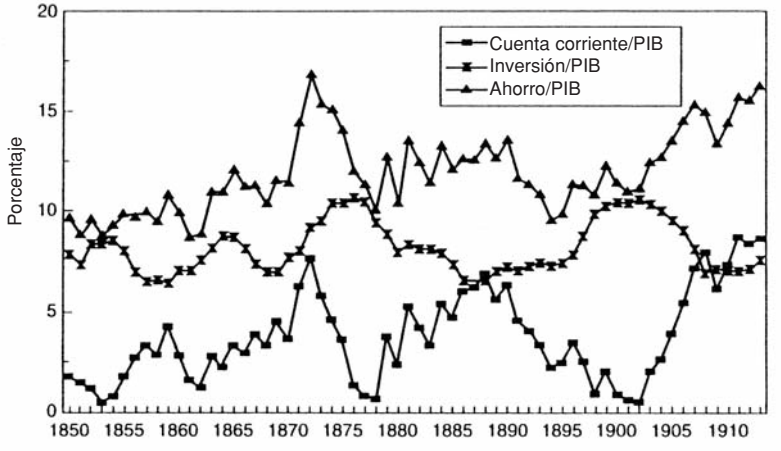
La «dependencia» del capital extranjero también era grande por parte de los países receptores. Alan Taylor (1992*a*, tabla 2) estima que en 1913 los extranjeros poseían casi la mitad del *stock* de capital argentino y una quinta parte del australiano. Incluso en Estados Unidos, cuyo ahorro interno había ido creciendo con respecto a sus requisitos de inversión desde el *boom* de la década de 1830 (Williamson, 1964, 1979), se registraron altos niveles de dependencia con respecto al capital extranjero hacia finales de siglo. A pesar de que las nuevas entradas de capital habían disminuido hasta una pequeña proporción del PNB después de la década de

1 Cifras basadas en los datos de Jones y Obstfeld (1997).

2 Por ejemplo, los superávits de la cuenta corriente en Alemania y en Japón a mediados y finales de la década de 1980 alcanzaron unos máximos de entre un 4 y un 5 % del PNB (IMF, 1997, 165).

GRÁFICO 11.1

REINO UNIDO: TASAS DE AHORRO, INVERSIÓN Y PRÉSTAMO AL EXTRANJERO, 1850-1913



FUENTE: Jones y Obstfeld (1997).
NOTA: Antes de 1869, los datos de la cuenta corriente ajustados al patrón oro no están disponibles y se han utilizado los datos «originales».

1880, el *stock* neto de obligaciones extranjeras representaba un 26 % del PNB en 1894 (Ufford, 1984). Este porcentaje es grande incluso si lo comparamos con alguno de los países de América Latina que recientemente han atravesado crisis de deuda (y, como han dicho algunos, han sobrepasado el límite de préstamos asequibles para ellos): en 1980, las cifras eran del 22 % en Argentina, 19 % en Brasil y 30 % en Méjico (IBRD, 1983). La inversión neta extranjera representó entre un 10 % y un 20 % de la formación bruta de capital fijo en los principales importadores del Tercer Mundo en la década anterior a 1984. Durante las cuatro décadas comprendidas entre 1870 y 1910, la inversión neta extranjera ascendía al 37 % en Canadá (Jones y Obstfeld, 1997), a alrededor de un 70 % en Argentina[3] y quizás a un 75 % en Méjico.

3 Para los años 1885-1910; basado en los datos que amablemente nos suministró Alan Taylor.

Aunque los datos puedan ser algo defectuosos, queda claro y patente que tanto las exportaciones como las importaciones de capitales fueron mucho más importantes para todos esos países hace un siglo de lo que lo son hoy en día. Pero no todos los países con escasez de capitales formaban parte del club. Aquellos que no tenían recursos naturales que explotar quedaban normalmente excluidos. En la tabla 11.2 se recogen los destinos de la inversión del capital británico al otro lado del océano entre 1907 y 1913. Las dos terceras partes de esa inversión están encabezadas por el Nuevo Mundo (el Nuevo Mundo imperial más Estados Unidos más América Latina = 67 %), y otro 8 % está representado por los graneros y otros destinos intensivos en recursos de Europa del este. Si no tenemos en cuenta el apartado de «Otros», entonces alrededor del 80 % de la inversión extranjera británica la acaparaban regiones donde había recursos naturales que explotar, no necesariamente donde la mano de obra era barata. De hecho, en los destinos principales del Nuevo Mundo, la mano de obra era escasa y los inmigrantes acudían en masa. Sólo el 20 % restante queda representado por Asia y el resto del Imperio, donde había más abundancia de mano de obra. Hubo algunas excepciones notables dentro de Europa, como, por ejemplo, el importante papel que el capital francés tuvo en la financiación de la inversión sueca, pero cada una de esas excepciones tiene su contraejemplo, como la carencia de capital británico en Irlanda o España (O'Rourke y Williamson, 1997). Abordaremos todos estos asuntos con mucho más detalle en el capítulo 12.

¿Qué forma adoptó la inversión extranjera británica? En primer lugar, se trataba de inversión en cartera, algo muy similar a la oleada de exportaciones de capital comercial privado en la década de 1970. Es decir, Gran Bretaña compraba acciones y bonos (sobre todo bonos) emitidos en la City de Londres por alguna empresa extranjera. En 1913, el 79 % de la inversión británica en América Latina fue inversión en cartera, y la cifra para Australia y Norteamérica fue del 85 %. La inversión extranjera directa no era habitual, aunque las corporaciones multinacionales modernas comenzaron a operar ya durante esa época. La mayoría de los préstamos se utilizaban para inversiones sociales de interés general, como hoy en día ocurre en el Tercer Mundo. Cerca del 70 % fue a parar a los ferrocarriles, puertos, redes de agua municipales, teléfonos y otras inversiones sociales. Sólo los ferrocarriles acapararon el 41 % del total en 1913 (Feis, 1930, 27). Los gobiernos emitían deuda en grandes cantidades, como ha sucedido también en el Tercer Mundo durante los años de posguerra.

TABLA 11.2
INVERSIÓN BRITÁNICA EN EL EXTRANJERO, 1907-1913

Zona	*Cuantía (millones de £)*	*Participación (%)*
Nuevo Mundo imperial	319	28
Canadá y Terranova	254	
Australasia	65	
Estados Unidos	164	15
América Latina	268	24
Argentina	118	
Brasil	88	
Méjico	34	
Chile	28	
Nuevo Mundo imperial, EE. UU. y América Latina		67
Otros países del Imperio	163	14
China y Japón	50	4
Otros países del Imperio y China y Japón		18
Europa	49	4
Rusia	46	4
Europa y Rusia		8
Otros	68	6
TOTAL	1127	100

FUENTE: Taylor y Williamson (1994, tabla 1, 350).

El colapso del mercado de capitales en el período de entreguerras y la recuperación de posguerra

El período de entreguerras no es el objetivo primordial de este capítulo, con lo que este apartado será breve. El aspecto importante es que los flujos de capital disminuyeron durante la década de 1920, antes de la Gran Depresión, antes de la segunda guerra mundial y antes de la guerra fría. Estados Unidos recuperó parte de la actividad que se había perdido en el mercado al alejarse Gran Bretaña de los mercados mundiales de capitales tras la primera guerra mundial, aunque no toda (Eichengreen y Portes, 1986). Esto puede verse en el gráfico 11.2, que utiliza el porcentaje del saldo de la balanza por cuenta corriente sobre el PIB para mostrar que la mayor parte de la disminución en los niveles de endeudamiento y del préstamo internacional con respecto a los

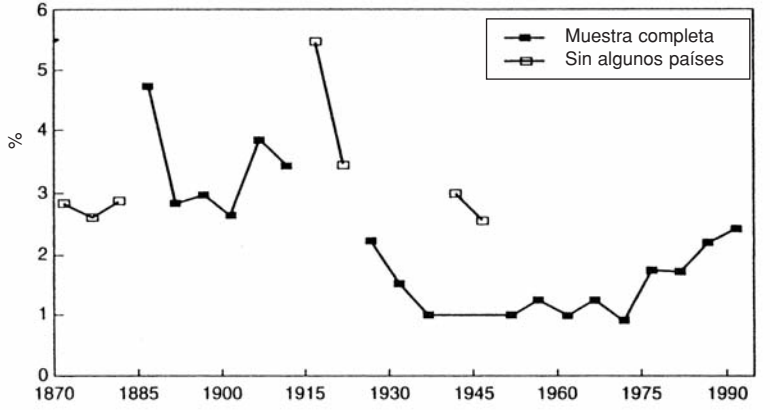
de 1913 tuvo lugar antes de la Gran Depresión. También hubo un cambio en el tipo de inversión, pasando de la inversión en cartera a la inversión directa. Pero el fenómeno más importante fue el colapso de la inversión extranjera europea en el Nuevo Mundo en la década de 1920. La literatura no se ha ocupado a fondo de este hecho. ¿Qué parte de la disminución en la inversión extranjera en el Nuevo Mundo, que suponía las dos terceras partes de las exportaciones de capital británico antes de 1914, se puede atribuir a cada uno de los siguientes factores: la desaparición de las fronteras para los recursos naturales, lo cual motivó el agotamiento de las oportunidades de inversión convencional; el colapso de los precios de los productos primarios, que motivó una disminución en la demanda de inversión en la periferia; los factores políticos y relacionados con la guerra, que provocaron la desaparición del exceso de capitales previo a 1914; y la intervención política, que suprimió los flujos internacionales de capital y el patrón oro? A nuestro parecer, nadie ha ofrecido respuestas concluyentes a estas preguntas. De hecho, rara vez se plantean.

La mayor parte de los (pocos) flujos de capitales que se dieron entre 1945 y 1972 fueron en forma de inversión directa en el extranjero por parte de los gobiernos y de las multinacionales. Este hecho plantea otra cuestión que todavía no tiene respuesta. ¿Fue el colapso en los mercados de inversión en cartera durante el período de entreguerras lo que atrajo a los capitales de los gobiernos y de las multinacionales de la OCDE, o fue la presencia de estos últimos lo que produjo un efecto expulsión en la inversión en cartera?

Desde 1972, el mercado global de capitales ha intentado recuperar los niveles que había alcanzado en 1913. Pero los economistas modernos que creen que los flujos mundiales de capitales que cruzan las fronteras nacionales hoy en día son grandes deberían echar un vistazo de nuevo al gráfico 11.2 para poner las cosas en su sitio. Podemos observar que los porcentajes de la balanza por cuenta corriente/PIB del gráfico para catorce países están aumentando desde principios de la década de 1970, pero actualmente sólo llegan a la mitad de lo que fueron a finales de la década de 1880.

GRÁFICO 11.2

FLUJOS DE CAPITALES DESDE 1870: VALOR ABSOLUTO MEDIO DE LA BALANZA POR CUENTA CORRIENTE, CATORCE PAÍSES, MEDIAS QUINQUENALES (Porcentajes sobre el PNB)



FUENTE Y NOTA: Basado en Obstfeld y Taylor (1998). Los datos ajustados al patrón oro se han tomado de Jones y Obstfeld (1997) cuando ha sido posible; el resto de los datos ha sido proporcionado amablemente por Alan Taylor. Los países son Argentina, Australia, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Japón, Noruega, España, Suecia, Reino Unido y EE. UU. Los datos de los tres primeros períodos no incluyen Japón ni Argentina. Las cifras para Francia están corregidas utilizando Lévy-Leboyer y Bourguignon (1990).

¿Qué grado de integración tenían los mercados de capitales a finales del siglo XIX?

Las enormes magnitudes que presentan los flujos de capital a finales del siglo XIX podrían ser suficientes para algunos para concluir que, antes de la Gran Guerra, el mercado de capitales tenía un alto grado de integración, y quizá tan alto que la mayor parte de los países podrían haberse endeudado o prestado tanto como hubieran querido al tipo de interés corriente en los mercados mundiales (ajustando una prima de riesgo para los posibles impagos). Otros, sin embargo, necesitarían más pruebas. Como Alan Taylor nos recordaba recientemente:

> La presencia de flujos no es una condición ni necesaria ni suficiente para determinar el grado de integración de los mercados: un país pequeño y autárquico con escasez de capitales y con un comportamiento similar al de los mer-

> cados mundiales no presentará flujos incipientes aunque decida abrirse a los flujos de capitales. A la inversa, países con grandes barreras a la movilidad de capitales pueden experimentar, no obstante, flujos de capitales [...] suponiendo que los diferenciales con el tipo de interés internacional sean lo suficientemente grandes (Taylor, 1996*a*, 2).

Ya hemos apuntado anteriormente en este libro que los porcentajes de comercio sobre el PNB no son buenos indicadores de la integración global de los mercados de bienes; por lo tanto, no es raro que insistamos en que los porcentajes de flujos de capitales tampoco son, probablemente, buenos indicadores para medir la integración de los mercados de capitales. En el capítulo 3 hemos mostrados algunos métodos para medir el grado de integración de los mercados de bienes. A medida que avanza el proceso de integración de los mercados, las diferencias en precios y su dispersión deberían disminuir, la correlación de precios en los distintos mercados debería aumentar y la varianza de los *outputs* entre mercados también debería aumentar a causa de la especialización y de las ventajas comparativas. Por lo tanto, podemos utilizar los mismos tests para captar el grado de integración de los mercados de capitales, aunque conseguir datos sobre precios que puedan ser comparables entre países es, si cabe, aún más difícil para los activos financieros que para los bienes (Neal, 1985).

Larry Neal (1985, 1990) ofrece una amplia evidencia del buen grado de integración de los mercados de capitales europeos desde mediados del siglo XVIII, un proceso de integración que fue interrumpido por las guerras napoleónicas. El siglo XIX fue testigo de una recuperación de las pérdidas ocasionadas por la guerra y aun de avances adicionales en el proceso de integración. De hecho, James Lothian (1995) ha presentado datos que sugieren incrementos muy grandes en la integración de los mercados de capitales a nivel internacional durante los cincuenta años anteriores a 1880. Maurice Obstfeld y Alan Taylor (1998) aportan pruebas sobre la dispersión internacional de los tipos de interés reales y nominales desde la década de 1870. Los diferenciales en los tipos de interés nominales entre Gran Bretaña y América fueron comparativamente pequeños y estables entre 1870 y 1914.[4] Aumentaron durante la guerra y hasta principios de la década de 1920, vol-

4 Además de la evidencia angloamericana, Craig y Fisher (1997, 208-219) muestran que los tipos de interés tanto reales como nominales presentaban «en general una fuerte correlación» (pág. 220) entre los distintos países europeos entre 1870 y 1913.

vieron a disminuir a finales de esa misma década y de nuevo aumentaron durante la década siguiente. Las diferencias fueron mínimas durante finales de los años cincuenta del siglo XX y principios de la década siguiente, y también en la década de 1980. El panorama general de los diferenciales en los tipos de interés entre Gran Bretaña y América es, por tanto, una desintegración de los mercados de capitales en el período de entreguerras que ha cambiado de signo sólo muy recientemente. Algo similar se deduce a partir de la evidencia ofrecida por Obstfeld y Taylor sobre los tipos de interés reales a partir de una muestra de diez países de la economía atlántica.[5] La desviación estándar de los tipos de interés reales en esos diez países fue del 4,2% durante los años setenta y ochenta del siglo XIX, y del 3,4% entre 1890 y 1913. Aumentó hasta el 20,2% entre 1918 y 1926, antes de disminuir hasta el 6% desde 1927 hasta 1931, y fue del 6,5% entre 1932 y 1939. La desviación estándar se mantuvo en el 6% durante finales de los años cuarenta y en los cincuenta del siglo XX, disminuyó hasta el 1,6% desde 1960 a 1973 y aumentó hasta el 3,7% entre 1973 y 1989, cayendo de nuevo al 1,7% desde 1989 a 1996. Una vez más, la evidencia señala al período de entreguerras como una época de baja integración en los mercados de capitales, Sin embargo, los datos sobre tipos de interés reales posteriores a 1960 sugieren una recuperación mucho más rápida que los datos sobre tipos nominales.[6]

Actualmente, el indicador más popular para medir el grado de integración de los mercados de capitales se basa en cantidades, y no en precios. Los primeros en hacer esta sugerencia fueron Martin Feldstein y Charles Horioka (1980), y su método es el siguiente: realizan una regresión del porcentaje del PIB que representa la inversión de cada país sobre el porcentaje del PIB que representa el ahorro interno. Si el R^2 es elevado y el coeficiente del ahorro es cercano a la unidad, esto significa que la inversión interna está restringida por el ahorro interno. Si, por el contrario, el R^2 es bajo y el coeficiente está cercano a cero, la conclusión es que la inversión interna es independiente del ahorro interno y que los flujos de capi-

5 Alemania, Australia, Bélgica, Canadá, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Suecia y Estados Unidos. Las estimaciones que siguen a continuación en el texto provienen de Obstfeld y Taylor (1998, tabla 11.3, 366).

6 Lothian (1995) presenta una prueba similar sobre los tipos de interés reales, pero llega a la conclusión de que no hay un gran cambio en la dispersión de los tipos de interés nominales desde 1880 en adelante.

tales extranjeros cubren esa deficiencia. La realidad, desde luego, estará en un punto intermedio, con lo que el test es más efectivo para arrojar luz sobre la evolución de los mercados de capitales a lo largo del tiempo. Bayoumi (1989) aplicó este test para el período previo a 1914 y dedujo que su adecuación era peor, y el coeficiente de la regresión más bajo que para el período moderno un siglo posterior, lo cual implica que el mercado de capitales estaba mejor integrado hace un siglo. Robert Zevin (1992) añadió más períodos y más países y llegó a la misma conclusión. Los críticos han atacado los datos y la muestra (Eichengreen, 1990), pero ahora el caso parece estar ya cerrado (Taylor, 1996*a*; Obstfeld y Taylor, 1998) por trabajos que utilizan datos más fiables sobre la contabilidad nacional, más países y otros tests que son ya habituales después de que Feldstein y Horioka publicaran su artículo.[7]

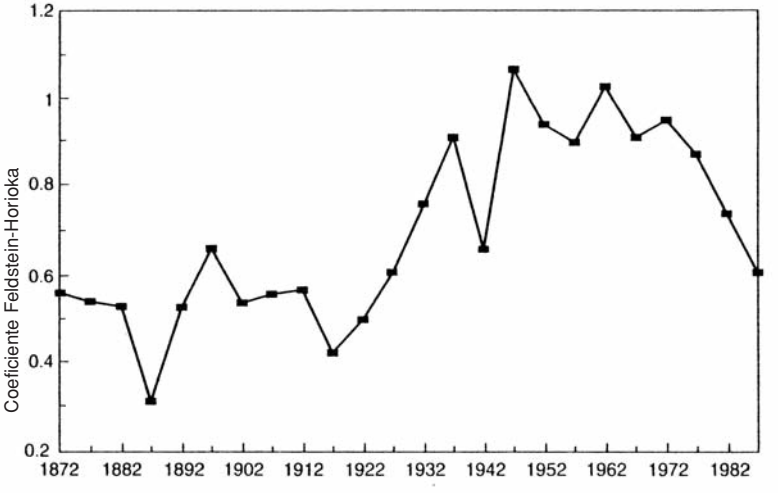
En el gráfico 11.3 están representados los resultados del test de Feldstein y Horioka desde la década de 1870 hasta la de 1980 (Taylor, 1996). Es difícil ver a partir del gráfico una evolución hacia una mayor integración de los mercados de capitales entre 1870 y 1989. Sí podríamos decir que estos mercados gozaban de un mayor grado de integración entre 1870 y 1924 que entre 1970 y 1989. Además, parece que se deducen tres regímenes: un régimen previo a la primera guerra mundial de libre movilidad de capitales, un período de inmovilidad comprendido entre 1920 y 1970 y un período de aumento gradual en la movilidad de capitales a partir de entonces. Por último, podemos encontrar ciertas evidencias a favor de la integración de los mercados de capitales durante las épocas expansivas (*booms* de la década de 1880) y en contra de esa integración durante las recesiones (décadas de 1890 y de 1930).

Terminamos esta sección con un breve recordatorio de que, en este período, la integración de los mercados de capitales se daba tanto dentro de cada país como entre distintos países. Moshe Buchinsky y Ben Polak (1993) aportan pruebas de que, a finales del siglo XVIII, los mercados de capitales regionales en Gran Bretaña estaban bien integrados con el de

---

7 Además, Jones y Obstfeld (1997) aportan datos mejorados sobre la cuenta corriente y mejoran las versiones del test de Feldstein y Horioka para el período previo a 1945, todo ello diseñado para tener en cuenta de manera correcta el papel de los flujos de oro en una época en la que el éste era un activo de reserva significativo.

GRÁFICO 11.3
EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LA CORRELACIÓN FELDSTEIN-HORIOKA



FUENTE: Taylor (1996), revisado en la versión de 1997.
NOTA: El coeficiente Feldstein-Horioka representa la pendiente de la regresión del porcentaje de inversiones sobre el porcentaje de ahorros. Las regresiones se han realizado sobre datos de corte transversal con observaciones por lustros para cada país.

Londres, pero en una economía más grande como la de Estados Unidos fue ya a finales del siglo XIX cuando se hizo efectiva esa integración. Lance Davis (1965) demostró que entre 1870 y 1914 hubo una reducción sustancial en los diferenciales de los tipos de interés regionales en Estados Unidos, acompañada de unas transferencias de capital importantes desde el noreste, abundante en ese recurso, hacia el oeste, escaso en él. Estudiaremos las razones de esta evolución más adelante en este capítulo.

Inversión extranjera directa

Los mercados de capitales financieros a nivel internacional no están hoy en día mejor integrados que en el período anterior a la primera guerra mundial. Sin embargo, la inversión extranjera directa (IED) puede, en términos netos, contribuir hoy en día a mejorar el grado de integración.

Las ventas de las filiales extranjeras de las corporaciones multinacionales ascendieron a 7000 billones de dólares en 1995, en tanto que el *stock* de inversión extranjera directa excedió los 3000 billones a finales de 1996.[8] Nada de esto ocurría en 1913.

Y aun así, las modernas multinacionales surgieron en las décadas anteriores a la primera guerra mundial y tuvieron un papel mucho más importante en la etapa previa a 1914 de lo que normalmente suponemos. De hecho, el *stock* de inversión estadounidense en el extranjero ascendió a 2650 millones de dólares en 1914, el 7 % del PNB. En 1966, cuando los americanos estaban preocupados por los puestos de trabajo de las multinacionales que se mandaban al extranjero, y los europeos se inquietaban por *Le Défi américain,*[9] el stock de inversión directa en el extranjero por parte de Estados Unidos era de 54 600 millones de dólares, el 7 % del PNB (Wilkins, 1970, 201-202). Coca-Cola, Eastman Kodak, Ford, General Electric, Heinz, International Harvester y National Cash Register (después IBM) son unos nombres muy conocidos hoy en día, y todos ellos construyeron o compraron plantas en el extranjero entre 1890 y 1913 (Wilkins, 1970, tabla X.3, 212-213). Bien podemos comparar estos avances con las innovaciones en el transporte y medios de comunicación sobre los que hemos incidido a lo largo de este libro (ferrocarriles, navegación a vapor, telégrafo y cable).

Desde el trabajo de Stephen Hymer de 1960, los economistas han llegado a comprender que la IED representa algo más que el hecho de que el capital internacional persiga sólo los rendimientos más elevados.[10] Esta visión tan simplista es incapaz de explicar los cruces de capitales que se producen, a nivel internacional, con empresas estadounidenses que invierten en Europa, y viceversa. Una empresa se convierte en multinacional cuando desea localizar sus actividades en más de un país y cuando ve que tiene sentido llevar a cabo esas actividades dentro de la propia empresa y no a través del mercado, concediendo licencias de tecnología o de marca a otras empresas extranjeras. Para llevar a cabo la producción en el extranje-

8 Tomado del *Economist* (22 noviembre, 1997).

9 Publicado en inglés como Servan-Schreiber (1968).

10 La tesis doctoral de Hymer fue publicada posteriormente (Hymer, 1976). Caves (1996) recoge una vasta bibliografía sobre el tema.

ro por primera vez, hay costes de establecimiento que son sustanciales, pero las organizaciones deciden convertirse en multinacionales cuando esos costes de transacción en el mercado son incluso superiores. Cuando el poder específico de los activos intangibles en la empresa es grande, puede resultar imposible subcontratar empresas locales que realicen su producción, y como resultado surgen las corporaciones multinacionales.[11]

Este enfoque microeconómico de la empresa multinacional predice que las compañías deberían extenderse al extranjero con precaución y de manera gradual, ya que la producción allí implica unos costes de establecimiento sustanciales, y, por lo tanto, la IED debe concentrarse principalmente en los sectores en donde los activos intangibles son importantes. Los hechos históricos corroboran bien estas predicciones. En el caso americano, los orígenes de las inversiones directas en el extranjero se remontan a la integración del mercado nacional, que, en su mayor parte, fue debida al ferrocarril. La integración del mercado interno significó que las empresas americanas pudieron empezar a vender en un mercado mucho más grande, permitiéndoles entonces introducir nuevas tecnologías cuyos costes fijos eran tan grandes que requerían un gran mercado nacional para hacerlas viables. *The Visible Hand,* de Alfred Chandler, es el relato del crecimiento de las corporaciones modernas americanas en ese período. Pone énfasis en la producción en masa, la distribución en masa, el papel del telégrafo en la coordinación de actividades en grandes áreas geográficas, y los cambios en la estructura de dirección que se requirieron para adaptarse a la nueva situación.

Para convertirse en multinacional, una empresa cualquiera debía extenderse primero todo lo posible por su propio mercado nacional. Después debía buscar mercados extranjeros. Sus primeras inversiones extranjeras se centraban principalmente en la distribución, reemplazando a los agentes comerciales extranjeros por su propio personal de ventas (Wilkins, 1970, 45-46). Sólo después de todo esto venía la producción en el extranjero, a veces motivada por el hecho de evitar barreras arancelarias. Los destinos más importantes de las IED estadounidenses fueron inicialmente sus vecinos inmediatos, Méjico y Canadá. Las compañías europeas también

11 Las corporaciones multinacionales integradas verticalmente surgen por razones distintas, razones del tipo de las que identifica Oliver Williamson (1971).

invertían en América, especialmente en el sector de industrias químicas, aunque también participaron empresas tan conocidas como Michelin, Fiat y Bausch and Lomb. De hecho, la única industria para la que Mira Wilkins (1986) no pudo encontrar ninguna prueba de inversión europea directa en EE. UU. antes de 1914 fue la del mueble, industria que a finales del siglo XIX poseía muy pocos activos intangibles.

Entonces, igual que ahora, las corporaciones multinacionales ayudaron a difundir las nuevas tecnologías a nivel internacional, especialmente las asociadas a los bienes de capital. La máquina de coser Singer y la máquina cosechadora McCormik fueron parte de las primeras IED americanas en Europa. Las multinacionales también contribuyeron a difundir la tecnología del procesamiento de la seda y el refinamiento del azúcar en lugares tan lejanos como China, aunque tales aventuras no siempre fueron rentables (Brown, 1979).

La inversión extranjera directa fue otra dimensión de la globalización que contribuyó al proceso de convergencia internacional. Sin embargo, pensamos que no tuvo un impacto muy significativo sobre la convergencia de finales del siglo XIX. Es probable que hoy en día sí tenga un papel mucho más importante.

La integración del mercado de capitales

¿Cuáles son las razones de los elevados niveles de integración en el mercado de capitales a nivel internacional a finales del siglo XIX?, ¿y cuáles las razones de su desintegración durante el período de entreguerras? Las respuestas tienen que ver con la tecnología, las instituciones y la política.

Tecnología

La revolución de los transportes y de las comunicaciones tuvo un gran impacto sobre los mercados internacionales de capitales, igual que ocurrió con los mercados de bienes y de trabajo. Lawrence Officer (1985) ha mostrado la importancia del papel que tuvo la disminución de los costes de los fletes y de las tasas de seguros, así como los transportes trasatlánticos más rápidos y fiables, en la integración del merca-

do angloamericano. El telégrafo tuvo una influencia directa en la integración del mercado de capitales porque agilizó las transferencias de información entre los centros financieros. La calidad de la comunicación por telégrafo mejoró espectacularmente a mediados de siglo. El primer cable submarino comunicaba Dover y Calais en 1851, en 1864 quedaron unidas Nueva York y San Francisco, la Unión Internacional de Telégrafos quedó establecida en 1865, y en 1866 se tendió un cable trasatlántico permanente. Poco después, Europa quedaba conectada con el Lejano Oriente y Australia (Mokyr, 1990, 123-124; Foreman-Peck, 1995, 67-68).

Para que el proceso de arbitraje ayude a integrar los mercados lejanos geográficamente, los comerciantes necesitan información sobre precios: las diferencias en los precios ponen en funcionamiento el comercio y los flujos de capital, y estos flujos son los que hacen disminuir esas diferencias. Kenneth Garbade y William Silber (1978) describen las condiciones previas a la introducción del cable trasatlántico:

> Los participantes en cada localización del mercado recibían la información sobre precios desde el otro centro con un retraso de un crucero oceánico o de alrededor de tres semanas [...]. Los inversores, por lo tanto, tenían que estimar el precio en el mercado extranjero que estaría vigente tres semanas después basándose en la información que habían recibido hacía tres semanas. La precisión de estas estimaciones era, en consecuencia, baja, con lo que podía haber grandes diferencias entre el precio actual en el mercado interno y el último precio disponible para un inversor a la hora de lanzar una orden en el mercado extranjero. Tras la apertura del primer cable trasatlántico, los inversores podían conocer los precios del mercado extranjero con sólo un día de retraso y podían lanzar órdenes de ejecución en ese mercado con un día de retraso [...]. Las diferencias entre el precio actual en el mercado interno y el último disponible en el mercado extranjero, que antes del cable podían haber sido obviadas, representaban ahora atractivas oportunidades de inversión o de arbitraje (Garbade y Silber, 1978, 820).

Officer (1996, 166) demuestra que, efectivamente, en 1866 viajar entre Nueva York y Gran Bretaña era cuestión de sólo diez días, pero, aun así, diez días era mucho tiempo. Garbade y Silber recopilaron precios de los bonos del tesoro de Estados Unidos en Londres y Nueva York, antes y después de la introducción del cable trasatlántico el 27 de julio de ese mismo año. La media de las diferencias de precios en términos absolutos cayó estrepitosamente (un 69 %) entre abril y julio de 1866 y entre agosto y noviembre de 1866 (Garbade y Silber, 1978, tabla 1, 825). Ya no vol-

vió a disminuir entre 1866 y 1871. El impacto del cable en la integración de mercados fue inmediato y enorme.

El telégrafo también tuvo un papel importante en la integración del mercado de capitales interno en Estados Unidos. En 1844 se estableció una línea entre Washington y Baltimore y, en 1846, entre Nueva York y Filadelfia, que se utilizó inmediatamente con motivos de especulación (Garbade y Silber, 1978, 823). Sólo costaba un día conseguir información entre estas dos ciudades antes del telégrafo, con lo que su impacto sobre los diferenciales de precios fue menor que en el caso de Londres y Nueva York. Aun así, su introducción redujo el valor medio de las diferencias de precios en términos absolutos entre esas dos ciudades entre un 24 y un 30%. Nueva York y Orleans también estaban lejanas, y, cuando el telégrafo unió las dos ciudades, la media de las diferencias de precios cayó un 40%.

Instituciones financieras

Hace treinta años, Lance Davis (1965) apuntaba que las innovaciones financieras eran responsables en gran parte del incremento en la integración de los mercados internos de capitales en Estados Unidos. En concreto, Davis atribuía la disminución de las diferencias entre los tipos de interés a corto plazo interregionales al desarrollo de un mercado nacional para el papel comercial, y la disminución de las diferencias a largo plazo al desarrollo de los seguros de vida, las hipotecas y los mercados de acciones nacionales.

Muchos de los informes sobre la integración de los mercados internacionales de capitales a finales del siglo XIX ponen énfasis en otra institución financiera, el patrón oro.[12] Con este sistema, los países acordaban a título individual cambiar su moneda por oro a una tasa fija. El hecho de que hubiera libre comercio para el oro entre los países significaba que costaba lo mismo en cualquier parte (con o sin costes de transporte). El resultado era que los tipos de cambio bilaterales estaban fijados por sus precios relativos con respecto al oro. Excepto por las interrupciones que produjo la guerra, Gran Bretaña estuvo bajo el patrón oro desde el siglo XVIII, Portugal lo adoptó en 1854; el nuevo Reich alemán, en 1871; otros países

12 Eichengreen (1996) aporta una introducción muy amena sobre el tema.

europeos siguieron a Alemania en la década de 1870, y Estados Unidos se unió a los principales actores de la economía atlántica cuando restauró su convertibilidad en 1879.

Muchos son los que argumentan que el patrón oro favoreció la movilidad internacional de capitales al eliminar el riesgo de cambio. Un enfoque alternativo argumenta que la adhesión al patrón oro proporcionaba una garantía a los inversores de que el país implicado se inclinaría por políticas fiscales y monetarias conservadoras (Bordo y Kydland, 1995; Bordo y Rockoff, 1996), políticas que harían que los inversores potenciales fueran más favorables a arriesgar sus capitales en el extranjero (véase capítulo 12). El hecho de que el capital tuviera más movilidad bajo el clásico patrón oro que con posterioridad se ha tomado como evidencia que confirma estas hipótesis. Sin embargo, dado que los países también estuvieron bajo el patrón oro durante la mayor parte del período de entreguerras, podríamos decir que éste, por sí solo, no explica las diferencias entre la realidad anterior a 1914 y la posterior a 1918 (Eichengreen, 1990). De hecho, el patrón oro alcanzó su cenit a finales de la década de 1920, y existen pruebas que sugieren que los mercados internacionales de capitales estaban entonces mejor integrados que a principios de esa década o durante la década de 1930. Tanto los datos sobre tipos de interés reales como nominales que se ofrecen en Obstfeld y Taylor (1998), y que hemos presentado antes, nos hablan de una disminución en las diferencias de los tipos de interés a finales de la década de 1920. Jones y Obstfeld (1997), basándose en unos tests especialmente diseñados para una época en la que el oro tenía una función monetaria importante, llegan a la misma conclusión: los mercados de capitales estaban mejor integrados a finales de la década de 1920 que a principios de ella.[13]

Política

Efectivamente, el patrón oro tuvo su importancia en esta historia, pero la política también desempeñó un papel importante al facilitar los flujos internacionales de capital. En primer lugar, el período de finales del

13 Sin embargo, el tema no está zanjado, dado que la prueba de Taylor (1996*a*) que se reproduce en el gráfico 11.3 sugiere lo contrario (aunque se basa en una muestra de países distinta).

siglo XIX fue una época extraordinariamente pacífica y estable, un hecho que no sólo favoreció directamente el préstamo internacional, sino que también facilitó la cooperación entre los bancos centrales, tan importante ésta para el buen funcionamiento del patrón oro (Eichengreen, 1992). En segundo lugar, y quizá más importante, el patrón oro era por sí mismo una institución no sólo económica, sino también política, un aspecto que ya destacó Karl Polanyi (1944) hace muchos años. Esta dimensión política surgió en gran parte de lo que Obstfeld y Taylor (1998) llaman el «trilema político» del modelo de Mundell-Fleming y que resume Polanyi de la siguiente manera: «El problema, expresado de la manera más simple, es éste: el dinero como mercancía era crucial para la existencia del comercio exterior; el dinero como símbolo, para la existencia del comercio interior. ¿Hasta qué punto son compatibles?» (Polanyi [1944] 1957, 193). En un lenguaje más moderno, el «trilema» político surge cuando las economías pequeñas pierden control sobre sus tipos de interés si adoptan una política de tipo de cambio fijo bajo condiciones de movilidad internacional de capitales. Si el objetivo de los políticos es una política monetaria independiente, no pueden hacer otra cosa que imponer controles al capital o abandonar los tipos de cambio fijos, o ambas cosas. El patrón oro suponía un sistema de tipos de cambio fijos y también una intensificación adicional de la movilidad de capitales en una época ya liberal de por sí; por tanto, la adhesión al sistema exponía a los países a un riesgo de crisis industrial y de depresión.

Barry Eichengreen (1992) expone que el patrón oro descansaba en una serie de factores políticos, económicos e intelectuales que no se daban en el período de entreguerras. Adherirse a él significaba subordinar la política monetaria al objetivo de mantener las reservas de oro y la paridad, independientemente de las consecuencias que ello tuviera sobre el nivel de desempleo en el país. Estas consecuencias sobre el empleo no debieron de ser muy costosas en el ambiente extremadamente flexible que había a finales del siglo XIX, pero esto cambiaría a medida que se incrementaba el poder de los sindicatos y de la izquierda política y a medida que aumentaba la rigidez de los salarios nominales. Además, antes de 1914 había un consenso unánime a favor del patrón oro, pero esto también iba a cambiar cuando aumentó el poder político de la clase trabajadora y se tomó conciencia de los problemas macroeconómicos. En el período de entreguerras se hizo cada vez más difícil el poder mantener el patrón oro a costa del

aumento en el desempleo. Los políticos tenían que enfrentarse al «trilema» político y acabaron abandonando los compromisos internacionales para intentar cumplir sus compromisos internos. Los controles sobre el capital (que directamente impedían la movilidad de capitales) y el abandono del patrón oro (que indirectamente tuvo la misma repercusión) se convirtieron en las opciones políticas dominantes durante ese período. La conclusión de Eichengreen es que el colapso de los mercados internacionales de capitales durante el período de entreguerras fue debido, en parte, a la generalización del sistema democrático. Polanyi (1944) dio un paso más allá al argumentar que la generalización de la democracia y el crecimiento de la izquierda política fueron una reacción al sistema de mercado nacional e internacional, y también otra forma de autodestrucción del proceso de globalización de finales del siglo XIX.

De nuevo hemos demostrado que los aspectos distribucionales son importantes para el mantenimiento de los sistemas económicos a nivel internacional.

Página en blanco a propósito

CAPÍTULO 12
FLUJOS INTERNACIONALES DE CAPITAL: CAUSAS Y CONSECUENCIAS

Los mercados internacionales de capitales estaban perfectamente integrados a finales del siglo XIX. El capital tenía un grado de movilidad muy elevado, respondiendo de forma flexible a las diferencias en los tipos de interés entre los países exportadores de capital y los importadores. En este capítulo se da explicación a las ingentes cantidades de transferencias de capitales y a las grandes fluctuaciones en la inversión extranjera que se han documentado en el gráfico 11.1 y en la tabla 11.1. ¿Estuvieron originadas por los *booms* en la demanda de inversión de la periferia al otro lado del océano y por las crisis en el núcleo industrial europeo? ¿Fueron esos cambios en la oferta de ahorro en el núcleo y en la periferia lo realmente importante? ¿O fueron ambas cosas? Los historiadores económicos han pasado mucho más tiempo explicando los ciclos que las tendencias (Edelstein, 1982, 164). Además, este capítulo trata de explicar la dirección de los flujos internacionales de capital. En 1990, Robert Lucas publicó un artículo con un título impactante: «¿Por qué el capital no fluye de los países ricos a los pobres?», en el que argumentaba que los flujos de capitales que se dirigen a países pobres como la India deberían ser enormes si en realidad las bajas ratios capital-trabajo tuvieran que ver con la escasez de capitales y con la elevada productividad marginal del capital. Si Lucas hubiera observado la experiencia de finales del siglo XIX, no se hubiera sorprendido tanto al estudiar el caso de la India en la actualidad. Después de todo, la gran mayoría de las exportaciones europeas de capitales se dirigió al Nuevo Mundo, abundante en recursos y escaso en mano de obra, y no a Asia o a países europeos incluso más pobres, abundantes en mano de obra.

Finalmente, en este capítulo valoramos el impacto de los flujos internacionales de capital sobre la distribución de la renta, sobre el crecimiento económico en la periferia y sobre la convergencia internacional. ¿Hasta qué punto la movilidad de capitales ayudó a los países pobres a converger con los ricos y hasta qué punto contribuyó el colapso de los mercados internacionales de capital durante el período de entreguerras al cese de la convergencia?

Éstos son los temas que se tratan. Aunque sólo podemos proporcionar una introducción breve a este asunto tan extenso, procedemos a realizar una descripción histórica para ofrecer una valoración analítica de las causas y consecuencias de los flujos de capital de finales del siglo XIX.

Los flujos de capital a finales del siglo XIX: determinantes a largo plazo

Dado que los mercados de capitales a nivel mundial estaban sumamente bien integrados a finales del siglo XIX, resulta irónico que una de las teorías de la época más influyentes para explicar esos enormes flujos de capital apelara a la segmentación de los mercados de capitales y al fracaso del mercado británico. Este argumento, propuesto por el *Informe McMillan* de 1931, ha dominado ampliamente la literatura británica. La razón es que la City de Londres discriminaba sistemáticamente a los prestatarios nacionales y prefería, por el contrario, canalizar los fondos hacia ultramar. El resultado fue que la industria nacional británica, con necesidad de capital, creció más lentamente. Una implicación lógica de esta hipótesis es que los tipos de interés nacionales (británicos) debieron ser superiores a los de las inversiones extranjeras. De acuerdo con esta tesis, el fracaso del mercado interior es el responsable de las enormes exportaciones de capital en Gran Bretaña.

La prueba más rigurosa de esta tesis ha sido realizada por Michael Edelstein (1976, 1981, 1982), que tabuló las ganancias y las pérdidas de capital, los dividendos y los pagos de los intereses para una muestra de 566 activos extranjeros y británicos. Estos datos muestran en la tabla 12.1 que los tipos de interés nacionales fueron superiores a los de ultramar en algunos períodos, pero éstos se alternan con otros en los que los rendimientos en el extranjero fueron muy superiores. Hay una débil prueba de que estas dife-

TABLA 12.1

TIPOS DE INTERÉS REALIZADOS, ÍNDICES AGREGADOS, PERÍODOS SELECCIONADOS ENTRE 1870 Y 1913, MEDIAS GEOMÉTRICAS (%)

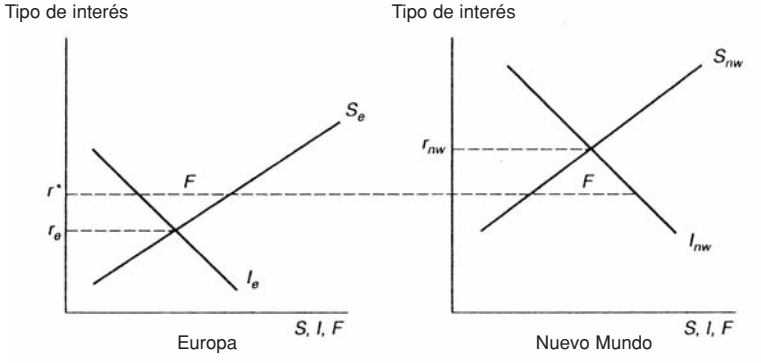
	1870-1913	*1870-1876*	*1877-1886*	*1887-1896*	*1897-1909*	*1910-1913*
Nacional						
Acciones	6,37	11,94	7,19	8,93	0,92	6,64
Preferentes	4,84	9,08	5,70	6,10	1,85	3,25
Obligaciones	3,21	4,36	4,12	4,92	1,40	1,84
Total	4,60	7,62	5,37	6,42	1,35	3,60
Extranjero						
Acciones	8,28	7,34	13,27	5,34	9,54	1,37
Obligaciones	4,92	6,29	6,40	5,16	3,82	1,90
Total	5,72	6,60	8,06	5,23	5,20	1,79
Extranjero menos nacional						
Acciones	1,91	–4,60	6,08	–3,59	8,62	–5,27
Obligaciones	1,71	1,93	2,28	0,24	2,42	0,06
Total	1,12	–1,02	2,69	–1,19	3,85	–1,81

FUENTE: Edelstein (1981, tabla 4.3, 79).

rencias aumentaron en los períodos posteriores de auge y de crisis. Por ejemplo, la diferencia entre los tipos de interés extranjeros y nacionales aumentó de un 2,69 a un 3,85 % entre los dos *booms* de 1877-1886 y 1897-1909, y desde un –1,02 hasta un –1,19 % entre las dos crisis de 1870-1876 y 1887-1896. Esta prueba es compatible con la literatura histórica sobre la deuda y los impagos en la periferia: los impagos producidos durante los períodos de crisis generaron un aumento de las primas sobre los préstamos durante el siguiente período de auge (Lindert y Morton, 1989; Eichengreen y Lindert, 1991). Es también importante señalar que la diferencia en los tipos de interés (tabla 12.1) está bien correlacionada con la gran fluctuación en las exportaciones británicas de capital (gráfico 11.1) y con las importaciones del Nuevo Mundo (véase más abajo). Cuando los flujos de capital estaban en auge, la diferencia era grande y positiva; supuestamente, lo último inducía a lo primero. Cuando los flujos de capitales prácticamente desaparecían, la brecha se eliminaba o era negativa.

Más importante para el argumento de que las exportaciones de capital británico se debían a la miopía o conservadurismo de los inversores (o

GRÁFICO 12.1
MERCADO INTERNACIONAL DE CAPITALES A FINALES DEL SIGLO XIX



de las instituciones) es que, durante el período de 1870 a 1913 en conjunto, la brecha *media* entre los tipos de interés extranjeros y nacionales no fue negativa, sino positiva (1.12). Esta conclusión también es válida incluso cuando Edelstein ajusta los datos para incorporar la tasa de riesgo. Si algo se puede decir, es que parece que los inversores británicos subestimaban la inversión en el extranjero, y no lo contrario, como sugeriría la tesis del fracaso del mercado interior.

Si el fracaso del mercado interior no es capaz de explicar las exportaciones británicas de capitales, quizá sí pueda hacerlo la tesis de la oferta y la demanda. El gráfico 12.1 ofrece una representación estilizada de los mercados de capital globales a finales del siglo XIX. El mundo está dividido en dos: los exportadores de capital del núcleo europeo *(e)* y los importadores de capital de la periferia europea y del Nuevo Mundo *(nw).* En cada una de las regiones, el ahorro varía positivamente con el tipo de interés, mientras que la inversión varía negativamente. Si los mercados de capitales estuvieran desintegrados por completo a nivel internacional, el tipo de interés europeo *(r_e)* sería menor que el del Nuevo Mundo *(r_{nw}),* lo que estaría reflejando una mayor tasa de ahorro, una menor tasa de inversión o una combinación de las dos situaciones. Si estuvieran integrados completamente, los tipos de interés se igualarían a r^* y las exportaciones europeas de capital serían equivalentes a *F.* El aumento en los niveles de integración que se documentó en el capítulo anterior habría conducido a un aumento de las exportaciones de capital, pero, en último término, la

explicación residiría en unos niveles bajos (y decrecientes) de la demanda de inversión en Europa o de la oferta de ahorro en el Nuevo Mundo, o bien en unos niveles altos (y crecientes) de la oferta de ahorro en Europa o de la demanda de inversión en el Nuevo Mundo.

La explicación más obvia para el volumen de exportaciones europeas de capitales es que la demanda de inversión en el Nuevo Mundo era elevada debido a las necesidades de mano de obra y de capital asociadas a la expansión de las fronteras. Si iba a dedicarse la tierra del Nuevo Mundo a la producción de alimentos para los consumidores europeos y de materias primas para las industrias, los ferrocarriles debían hacerlos accesibles, debían dedicarse recursos para mejorar la tierra y debía proporcionarse vivienda a las nuevas comunidades fronterizas. Como la mayor parte de la inversión del Reino Unido en el extranjero fue hacia áreas del Nuevo Mundo abundantes en tierra y en otros recursos, esta explicación es bastante razonable. Las Américas, Australasia y Rusia acapararon cerca del 68 % de la inversión británica en el extranjero (tabla 12.2). Estas regiones también supusieron casi el 40 % de la inversión alemana, y casi el 43 % de la francesa (tabla 12.2). Las cantidades destinadas a las colonias británicas en África o en Asia, como por ejemplo África occidental o los estrechos y los Estados malayos, fueron mínimas en comparación. En diciembre de 1913, de un total de 3763,3 millones de libras, el capital británico en África occidental ascendió a 37,3 millo-

TABLA 12.2

DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EUROPEA EN EL EXTRANJERO, 1913-1914

Destino	*Gran Bretaña*	*Francia*	*Alemania*
Rusia	2,9	25,1	7,7
Turquía	0,6	7,3	7,7
Otros del este de Europa (incluyendo Austria-Hungría)	0,7	10,4	20,0
Periferia de Europa occidental	1,3	11,6	7,2
Núcleo europeo occidental	0,4	3,3	5,5
Europa (sin especificar)	0,5	3,3	5,1
Total de Europa, incluyendo la Rusia asiática y Turquía	6,4	61,1	53,2
Asia y África, sin incluir la Rusia asiática ni Turquía	25,9	21,1	12,8
América Latina	20,1	13,3	16,2
Norteamérica y Australasia	44,8	4,4	15,7
Otros (sin especificar)	2,8	0,0	2,1
TOTAL	100	100	100

FUENTE: Feis (1930, 23, 51, 74).
NOTA: Las cifras de las columnas pueden no sumar 100 debido al redondeo.

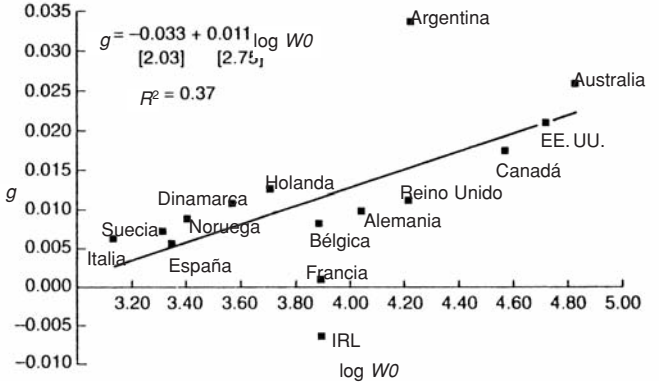
nes de libras; en los asentamientos de los estrechos, a 27,3 millones de libras; en el Borneo Septentrional británico, a 5,8 millones de libras; y en Hong Kong, a 3,1 millones de libras (Feis, 1930, 23). El capital británico se destinaba normalmente a financiar ferrocarriles y otros proyectos de infraestructura y no a actividades tradicionalmente asociadas con las colonias. En diciembre de 1913 se invirtieron sólo 42 millones de libras en la industria del caucho y sólo 22,4 millones de libras en las industrias del té y del café (Feis, 1930, 27). Evidentemente, el factor frontera fue un factor importante responsable del enorme tamaño de los flujos de capitales.

¿Había otros factores motores de los flujos de capital? Los contemporáneos pensaban que sí. En su teoría sobre el imperialismo, J. A. Hobson (1902) resaltaba el excedente de ahorro británico como causa principal de las exportaciones de capitales. Hobson también pensaba que ese excedente (es decir, la deficiencia en el consumo) era debido a una distribución desigual de la renta. Los elevados beneficios suponían altas tasas de ahorro, ya que los capitalistas ahorraban una proporción mayor de su renta que los trabajadores. Hobson también creía que esas enormes cifras de exportaciones de capitales explicaban el imperialismo británico; la demostración de esta proposición se fundaba en el hecho de que «durante el período en el que las posesiones británicas habían aumentado en 4754 millones de millas cuadradas y en 88 millones de habitantes, las inversiones británicas en el extranjero también aumentaron enormemente» (Fieldhouse, 1961, 190). La teoría de Hobson era capaz de explicar el aumento en los niveles de inversión extranjera siempre que aumentara la desigualdad en Gran Bretaña, lo que producía un desplazamiento hacia la derecha en la curva S_e. Sin embargo, en esa época la desigualdad estaba disminuyendo, no aumentando (Williamson, 1985, capítulos 3 y 4; Lindert y Williamson, 1985; capítulo 9 anterior). Además, la desigualdad estaba aumentando en el Nuevo Mundo, lo que debería haber hecho disminuir las necesidades de capital allí, al menos de acuerdo con el enfoque de Hobson (Williamson, 1979, 1997*a*; Lindert y Williamson, 1980; capítulo 9 anterior).

Lenin (1951) estaba de acuerdo con Hobson en que el imperialismo tenía sus raíces en las exportaciones de capital, pero argumentaba que esas exportaciones se debían a las crisis sistémicas en el mundo capitalista que hacían disminuir los rendimientos de la inversión interior y que, en último término, conducirían a un colapso del sistema. Si con esto Lenin estaba, simplemente,

GRÁFICO 12.2

SALARIOS REALES Y CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN, 1870-1913



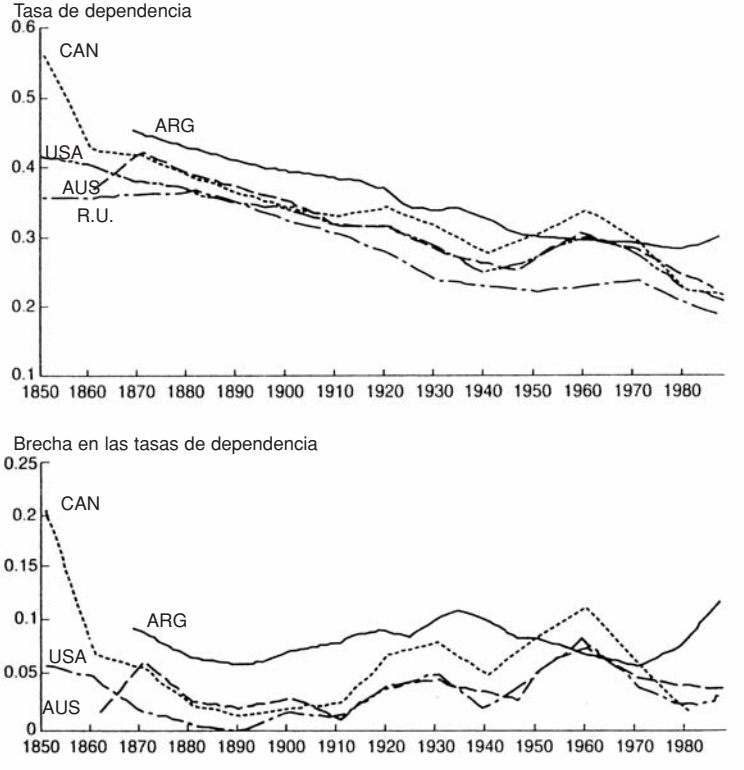
FUENTE: Taylor y Williamson (1994, gráfico 1, 351). La tasa de crecimiento de la población es *g*, y W0 es el salario real en 1870.

apelando a la disminución en los rendimientos, algo de verdad había en ello. Después de todo, en la tabla 12.1 podemos observar un claro descenso en los tipos de interés nacionales en Gran Bretaña entre los períodos 1870-1876 y 1910-1913, época que podemos caracterizar como de pérdida de liderazgo industrial y, finalmente, de fracaso económico eduardiano.[1]

La tesis de la frontera apela al *boom* de la demanda de inversión en ultramar, Hobson apela al excedente de ahorro interior, y los marxistas apelan a la falta de oportunidades de inversión interior como las causantes de los enormes flujos de exportaciones de capital de los que hemos hablado en el capítulo anterior. Una cuarta hipótesis apela a la falta de ahorro en el Nuevo Mundo, y tiene en cuenta la demografía para explicar esos flujos ingentes (Taylor y Williamson, 1994). La escasez de mano de obra en el Nuevo Mundo generó una reacción por parte de la oferta de trabajo que se documenta en el gráfico 12.2. La tasa de crecimiento de la población económicamente activa (población total menos los viejos y los jóvenes dependientes) creció más rápidamente en el Nuevo Mundo que en

1 Sin embargo, la explicación de Hobson y Lenin sobre el imperialismo entra en contradicción con la evidencia de que el capital británico se dirigió hacia la frontera y no hacia sus colonias en África o en Asia (Fieldhouse, 1961, 199).

GRÁFICO 12.3
TASAS DE DEPENDENCIA, 1850-1988



FUENTE: Taylor y Williamson (1994, gráfico 2). La tasa de dependencia es la proporción de población entre 0 y 15 años. La brecha en las tasas de dependencia es la diferencia entre la tasa de dependencia de cada país y la de Gran Bretaña.

la periferia europea abundante en mano de obra, mientras que la del núcleo industrial europeo adopta un valor intermedio. Esta respuesta a largo plazo adoptó dos formas. En primer lugar, estaba la respuesta interior. Las parejas se casaban antes, tenían más hijos y los hijos tenían tasas de supervivencia más elevadas. Esto habría originado una bolsa enorme de jóvenes dependientes en el Nuevo Mundo. Las migraciones masivas compensaron en parte este efecto sobre las tasas de dependencia, ya que llegaban jóvenes adultos, principalmente. El gráfico 12.3 nos muestra que la

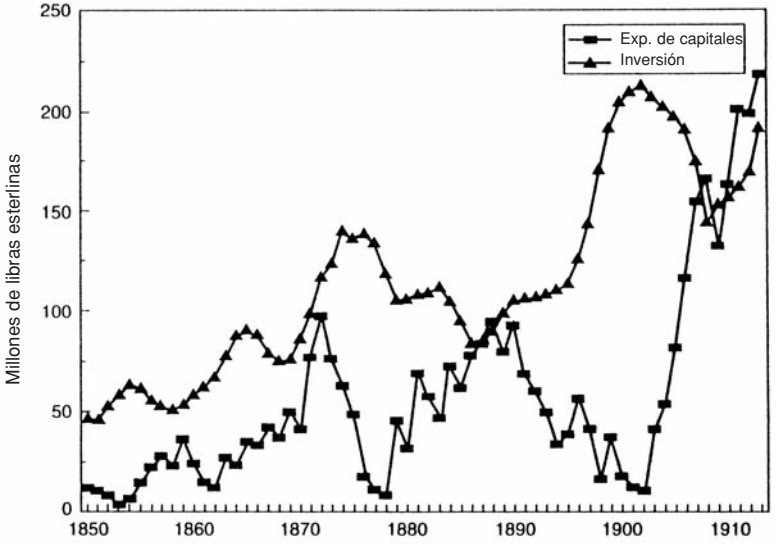
carga de dependencia se vio compensada sólo parcialmente, puesto que la brecha en las tasas de dependencia entre el Nuevo Mundo y el Reino Unido era muy grande (más grande que la que hay hoy en día entre el Tercer Mundo y la OCDE). Hace algún tiempo, Ansley Coale y Edgar Hoover (1958) especificaron un modelo que se puede utilizar para explicar los flujos de capitales en el período anterior a 1914. Este modelo sugiere que esas cargas de dependencia (y su ausencia en Europa, madura en cuestión demográfica) habrían drenado el ahorro doméstico en el Nuevo Mundo (y aumentado en Europa), expulsando así el capital de Europa y atrayéndolo hacia allí. Taylor y Williamson (1994) demuestran que, de hecho, así ocurrió y que, además, quizás las dos terceras partes de la inversión neta británica en el extranjero se debieron a esos factores demográficos. Podríamos considerar, por lo tanto, que los flujos de capitales en la época del imperialismo fueron fruto, al menos parcialmente, de una transferencia intergeneracional.

Las grandes fluctuaciones en el préstamo internacional

Parece ser que la tesis de la frontera, los factores demográficos y la desaceleración del crecimiento en Gran Bretaña fueron los elementos principales que explican los enormes flujos de capital que tuvieron lugar a finales del siglo XIX. Además, la desaparición de uno o más de estos tres factores podría haber supuesto una disminución en los flujos de inversión extranjera, incluso si no tenemos en cuenta la Gran Guerra. Pero ¿cuáles fueron las causas de las grandes fluctuaciones en el préstamo internacional? (gráfico 12.4). Las exportaciones británicas de capital ascendieron a casi 100 millones de libras en su máximo de 1872, y después fueron disminuyendo hasta 8 millones de libras en 1878. Aumentaron hasta otro máximo de 95 millones de libras en 1888, cayeron de nuevo hasta 11 millones en 1902, y otra vez ascendieron, esta vez hasta la cifra sorprendente de 218 millones de libras en 1913. La demanda de inversión y la oferta de ahorro en el Nuevo Mundo y la desaparición de las oportunidades de inversión en el Viejo Mundo, asociadas a una desaceleración del crecimiento, pudieron ser los determinantes de las tendencias observadas a largo plazo, pero el ciclo estuvo probablemente originado por las fluctuaciones a corto plazo, bien en la oferta, bien en la demanda, ya fuera en

GRÁFICO 12.4

EXPORTACIONES BRITÁNICAS DE CAPITALES E INVERSIÓN INTERIOR, 1850-1913 (Millones de libras esterlinas)



FUENTE: Jones y Obstfeld (1997).
NOTA: Los datos del saldo de la balanza por cuenta corriente ajustados con el patrón oro sólo están disponibles a partir de 1869.

el Viejo Mundo o en el Nuevo. ¿Cuál de estos factores pudo ser el principal responsable de la inestabilidad o de eso que se ha llamado las grandes fluctuaciones y los ciclos de Kuznets (Abramovitz, 1961)?

A raíz del gráfico 12.4 parece que podemos descartar al menos uno de esos factores, ya que las variaciones en la oferta de ahorro británico no fueron posiblemente las causantes de la variabilidad en las exportaciones de capital. Si éste hubiera sido el caso, entonces tanto la inversión interior como las exportaciones de capitales hubieran aumentado durante las épocas de auge, a medida que los ahorros excedentes estaban disponibles para la inversión (desplazamientos de S_e a la derecha en el gráfico 12.1) y los tipos de interés caían en todas partes. Podemos encontrar alguna prueba en este sentido a partir de 1909, pero el gráfico 12.4 muestra claramente que la inversión interior y las exportaciones de capitales variaron de manera inversa a lo largo del ciclo, hecho que ya ha sido advertido

desde hace mucho tiempo por los historiadores económicos (Cairncross, 1953; Thomas, 1954; Williamson, 1964; Abramovitz, 1968; Easterlin, 1968; Edelstein, 1982). Aunque no podemos decir que la tasa de ahorro británico fuera fija a lo largo del tiempo,[2] los ciclos en la inversión extranjera están causados más por las variaciones en la demanda de inversión interna y extranjera, y no tanto por las variaciones en el ahorro interno (o extranjero).

Algunos han argumentado que la demanda de inversión británica fue el factor exógeno clave, en cuyo caso los tipos de interés debieron haber disminuido a medida que el capital fluía hacia el otro lado del océano a causa de la falta de oportunidades de inversión interior (desplazamientos de I_e hacia la izquierda en el gráfico 12.1). Otros han argumentado que el motor principal fue la demanda de inversión en el Nuevo Mundo, en cuyo caso los tipos de interés debieron haber aumentado a medida que el capital fluía hacia el emergente Nuevo Mundo (desplazamientos de I_{nw} hacia la derecha en el gráfico 12.1). La tabla 12.1 sugiere que ambos factores pudieron ser los causantes: los rendimientos británicos fueron más bajos durante el período 1877-1886 (*boom* en las exportaciones de capital) que durante el período 1870-1876 (crisis), en tanto que en ultramar los rendimientos fueron más altos durante 1877-1886 que durante 1870-1876. En el Reino Unido, los tipos de interés aumentaron de nuevo durante la crisis de 1877-1886, mientras que disminuyeron en el Nuevo Mundo; y los rendimientos británicos disminuyeron acusadamente durante el *boom* de 1897-1909, mientras que en ultramar se mantuvieron estables. La evidencia sugiere que se produjeron simultáneamente desplazamientos restrictivos en la demanda de inversión interna en Gran Bretaña y expansivos en la demanda de inversión en ultramar durante las épocas de auge, y muchos apoyan la tesis de que las migraciones fueron el nexo de unión entre ambos. La demanda de viviendas fue un componente importante de la inversión total, y muchos autores, sobre todo Richard Easterlin (1968), han relacionado las grandes fluctuaciones en las exportaciones de capital con las de las migraciones: cuando se producía un *boom* en las migraciones, salía capital de Europa, donde la demanda de viviendas disminuía, y

2 Por ejemplo, el ahorro supuso un 9 % del PNB a principios de la década de 1850 y un 15 % del PNB a principios de la década de 1870 (gráfico 11.1; Edelstein, 1982).

se dirigía hacia el Nuevo Mundo, zona en la que aumentaba esa demanda. Otros se han centrado en la construcción de ferrocarriles. Hay un enfoque implícito en el trabajo de Knick Harley (1980) según el cual el comercio de trigo pudo ser un factor importante del ciclo porque estimuló la construcción de ferrocarriles en la frontera. Si esto es así, ello implicaría que los precios de los bienes en los mercados de bienes hubieran sido la fuerza motriz y se hubieran producido efectos muy diferentes sobre el sector productivo de bienes primarios en la frontera y sobre el núcleo industrial. En el capítulo 13 analizamos con más profundidad este tipo de conexiones.

Impacto de la movilidad internacional de capitales sobre la inversión

Si dispusiéramos de datos adecuados sobre el *stock* de capital para el conjunto de la economía atlántica a partir de 1860, podríamos obtener conclusiones explícitas acerca de la contribución de los flujos internacionales de capitales a la inversión en cada país por separado. Desgraciadamente, no es así para la mayoría de ellos; Edward Wolff (1991, 571) fue capaz de recopilar datos para tres miembros de la economía atlántica en 1870 únicamente (Alemania, Reino Unido y Estados Unidos) y para cuatro miembros en 1913 (los anteriores más Italia). Aun así, podemos construir algunas estimaciones aproximadas imponiendo algunas hipótesis razonables. La cuestión clave es si la movilidad de capitales de finales del siglo XIX sirvió para aumentar significativamente la tasa de acumulación en las economías escasas en capitales y si después de la primera guerra mundial se redujo significativamente la inversión en esos países. Utilizamos el caso de Escandinavia en los años previos a 1914 para ilustrar el primer punto, y el de Argentina en los años posteriores a esa fecha para ilustrar el último. También estudiamos hasta qué punto podemos generalizar la experiencia escandinava previa a 1914 a otros miembros de la periferia europea.

Presencia del capital extranjero y convergencia en Escandinavia para el período anterior a 1914

Aunque los inversores británicos tenían sus intereses prioritarios en la inversión en ultramar, antes de 1914 también se registraron flujos impor-

tantes de capital dentro de Europa. Francia y Alemania fueron los pioneros de los préstamos a la periferia europea: a finales de 1913, el 61 % de la inversión francesa en el extranjero estaba en Europa, y la cifra para Alemania fue del 53 % (tabla 12.2). ¿Fueron estos flujos de capitales también responsables de la convergencia experimentada por los países de la periferia europea, de la que hemos hablado en el capítulo 2?

Dado que Suecia, rica en recursos, fue el país que absorbió gran parte del capital extranjero, comenzamos con él. El capital extranjero directamente se destinó a obras sociales de carácter general en las ciudades suecas y a construir ferrocarriles entre ellas, gastos que fueron financiados con la emisión de deuda pública. Los inversores franceses eran los principales propietarios de esos bonos suecos. Previamente hemos estimado la importancia de las exportaciones británicas de capital, de las importaciones estadounidenses y de las importaciones suecas en relación con sus volúmenes de capital respectivos (O'Rourke y Williamson, 1995*a*). Las importaciones de capital a lo largo de las cuatro décadas posteriores a 1870 sirvieron para que el capital sueco fuera un 50 % mayor en 1910. Las exportaciones de capital hicieron, por su parte, que el *stock* de capital británico fuera un 20 % menor. Estados Unidos importó capitales en cifras mucho más modestas que los suecos (las entradas de capital extranjero hicieron que el *stock* de capital allí fuera sólo un 0,3 % mayor en 1910); por lo tanto, los mercados globales de capital sí debieron de tener un papel en la convergencia de Suecia con respecto a Estados Unidos y a Gran Bretaña.

Utilizando modelos CEG hemos estimado los flujos internacionales de capital; y hemos obtenido que éstos incrementaron los salarios reales suecos en más de un 25 %, y que disminuyeron los británicos en más de un 7 % (tabla 12.3, columna 2). Los flujos de capitales fueron entonces responsables del 43 % de la disminución de la brecha anglosueca, y del 34 % de la disminución de las diferencias salariales con Estados Unidos (tabla 12.3, columnas 3 y 4). Estos resultados parecen apoyar la afirmación de Eli Heckscher de que entre 1860 y 1910 las importaciones de capitales fueron «un requisito vital para el despegue económico del país» (Heckscher, 1954, 210).

¿Qué ocurrió con el resto de Escandinavia? Es posible que la contribución de las importaciones de capital extranjero a la convergencia dane-

sa haya sido considerablemente menor, ya que la inversión extranjera financió sólo una pequeña parte de la acumulación interior de capital en el país. Se ha estimado que las importaciones de capital extranjero hicieron que en 1910 el capital danés fuera un 16% mayor (O'Rourke y Williamson, 1995*c*). Las importaciones de capital por parte de Noruega también fueron menores que las suecas (Riis y Thonstad, 1989) y, aunque éstas fueron incluso mayores que las importaciones suecas después de 1890, Noruega fue en realidad un exportador de capital neto entre 1870 y 1890, con lo que el impacto preciso del capital extranjero sobre el *stock* de capital noruego de 1910 supuso que éste aumentara sólo en un 17%, una cifra similar a la danesa. La contribución de las importaciones de capitales a la convergencia salarial noruega con respecto a Gran Bretaña y América fue grande (alrededor de un 35 y de un 20%, respectivamente), pero menor que la sueca (un 43 y un 34%, respectivamente). La experiencia danesa fue similar a la noruega: las importaciones de capital fueron responsables de un 30 y de un 16%, respectivamente, de la convergencia danesa con respecto a Gran Bretaña y América.[3]

Los flujos de capitales tuvieron un papel importante en la convergencia de Escandinavia con los líderes durante el período anterior a 1914. Esta convergencia hubiera sido menos espectacular sin ese capital extranjero. Sin embargo, estas conclusiones no pueden generalizarse al resto de la periferia europea.

¿Hubo flujos de capital hacia el resto de la periferia europea?

La experiencia escandinava es compatible con las predicciones de la teoría del comercio más simple. Escandinavia, siendo una región pobre y escasa en capitales, seguramente exportó mano de obra e importó capitales. Ambos factores debieron favorecer el aumento de las ratios capital-trabajo y contribuir a la convergencia escandinava con países ricos como Gran Bretaña y Estados Unidos. Suecia, que importó mucho capital, tuvo menos emigración que Noruega, que importó menos capitales, hecho que

3 Las cifras para Noruega y Dinamarca se han obtenido en la hipótesis de que la elasticidad del *stock* de capital con respecto al salario era la misma para el conjunto de países escandinavos.

TABLA 12.3

IMPACTO DE LOS FLUJOS INTERNACIONALES DE CAPITAL SOBRE LA CONVERGENCIA EN LA PERIFERIA, 1870-1910

País	*Impacto acumulado sobre el stock de capital (1)*	*Impacto de los flujos de capital de 1870-1910 sobre los salarios reales de 1910 (2)*
Periferia europea pobre		
Dinamarca	+16,3 %	+8,2 %
Noruega	+17,4	+8,8
Suecia	+50,1	+25,2
Italia	¿Pequeño negativo?	¿Pequeño negativo?
Portugal	Pequeño y positivo	Pequeño y positivo
España	Pequeño y positivo	Pequeño y positivo
Irlanda	Negativo	Negativo
Países ricos del Nuevo y del Viejo Mundo		
Gran Bretaña	–20,4 %	–7,3 %
Estados Unidos	0,3	+0,1
	Proporción de convergencia salarial con Gran Bretaña, 1870-1910 (3)	*Proporción de convergencia salarial con Estados Unidos, 1870-1910 (4)*
Dinamarca	30,0 %	16,3 %
Noruega	35,1	20,0
Suecia	43,0	34,0
Italia	Positiva	¿Ninguna?
Portugal	(Ninguna)	(¿Ninguna?)
España	(Ninguna)	(¿Ninguna?)
Irlanda	Pequeña y positiva	Ninguna

FUENTE: O'Rourke y Williamson (1997, tabla 7).

NOTA: Tres de las entradas para Italia y dos para España y Portugal llevan signos de interrogación, indicando una incertidumbre importante incluso con respecto al signo del efecto. Los flujos de capital no explican ningún porcentaje del fracaso de los países ibéricos con respecto a Estados Unidos en el caso de que las entradas de capitales elevaran el *stock* de capital en esos países en más de un 0,3 %. Aunque las pruebas para Irlanda también son débiles, pensamos que son lo suficientemente fuertes como para que el resultado no sea ambiguo. Los paréntesis de las entradas en los países de la península ibérica de las columnas 3 y 4 indican que se trata de divergencia. Nótese que los resultados de esta tabla están basados en tasas salariales sin redondear, mientras que los valores de la tabla 2.1 sí han sido redondeados.

nos sugiere que las salidas de mano de obra y las entradas de capitales fueron sustitutivas, tal como predice la teoría.

Según esa teoría, el capital también debería haber fluido hacia otros países de la periferia europea con niveles salariales bajos. ¿Pero ratifica la evidencia esta predicción? ¿Contribuyeron los flujos de capitales al aumento de los niveles de vida en esos países también? Estas preguntas tienen difícil respuesta, ya que no hay datos adecuados sobre las balanzas de pagos de los países de la periferia. Sin embargo, de los datos que tenemos se desprende una historia sorprendente.

Los historiadores económicos no saben si Irlanda exportaba o importaba capitales durante el período final del siglo XIX, debido a que después de la unión aduanera con Gran Bretaña a mediados de la década de 1820, este tipo de estadísticas no se habían recopilado. Los atisbos son, sin embargo, que Irlanda experimentó superávits comerciales en el período posterior a la hambruna y, por lo tanto, debería haber exportado capitales. De hecho, Robert Giffen, en su informe a la comisión real de 1895, presentó sus estimaciones según las cuales Irlanda tuvo un superávit comercial de 5,5 millones de libras en 1893,[4] y parece probable que también tuviera superávits a lo largo de la mayor parte del siglo XIX. Basándonos simplemente en este hecho, no podemos concluir que Irlanda experimentara superávits en la cuenta corriente y que, por tanto, exportara capitales, dado que esos superávits pudieron haberse visto compensados, parcialmente al menos, por las transferencias de rentas a los absentistas y por los impuestos netos pagados a la Hacienda británica.[5] Sin embargo, Giffen llegaba a la conclusión de que Irlanda fue probablemente un exportador neto de capital, y los historiadores irlandeses han especulado sobre el hecho de que, después de 1860, «la posición de Irlanda con respecto a la balanza de capitales [...] pasó de ser un deudor neto a ser un acreedor neto» (Kennedy, 1995, 108).

---

4 BPP (1896, 174, suplemento de la tabla 3). Cuando se comenzaron a recopilar las estadísticas sobre el comercio irlandés en 1904, se observó un comportamiento diverso, pero podemos decir que los déficits eran más comunes hasta 1913.

5 Véase, por ejemplo, la discusión en la Comisión Real de 1895 (BPP, 1896, 3-4) o Solar (1979, 24).

En resumen, Irlanda experimentó probablemente salidas de capitales en términos netos a finales del siglo XIX. Dado que Estados Unidos era un país importador neto de capitales, esos flujos supusieron un factor claro de divergencia entre Irlanda y Estados Unidos, y no de convergencia. Como es razonable suponer que Gran Bretaña exportó incluso más capitales que Irlanda, los flujos de capital pudieron ser un factor (pequeño) de la convergencia entre Inglaterra e Irlanda. Los flujos de capitales pudieron suponer tanto una convergencia como una divergencia en Irlanda, dependiendo de qué líder estemos considerando (tabla 12.3). En cualquier caso, no hay datos que sugieran una experiencia como la escandinava. Las entradas de capital no contribuyeron de manera significativa al crecimiento irlandés.

De las estadísticas italianas oficiales se desprende un panorama similar. Es cierto que la balanza comercial fue negativa a lo largo de todo el período, pero las ganancias invisibles (turismo y navegación) supusieron una compensación parcial (en algunos años, lo suficientemente grande como para provocar superávits comerciales). Las rentas netas de factores nacionales en el extranjero eran negativas antes de 1900, pero positivas a partir de entonces, a medida que las remesas de los emigrantes comenzaron a compensar las rentas de la inversión extranjera en Italia (Zamagni, 1993, 126-127). Las estadísticas oficiales sobre la balanza de pagos revelan unas importaciones de capitales importantes desde 1894 a 1907.[6] A lo largo de todo el período comprendido entre 1870 y 1913, las estadísticas oficiales sugieren que hubo exportaciones netas de capital, un factor de divergencia y no de convergencia.

Giovanni Federico y otros han cuestionado esas estadísticas oficiales sobre la balanza de pagos italiana.[7] Ciertamente, la literatura cuantitativa destaca las importaciones de capitales, especialmente en la década de 1880 (con la venta de bonos públicos) y a finales de siglo (cuando las inversiones directas adquirieron gran importancia). No obstante, los especialistas dudan de esos datos, y esa incertidumbre queda reflejada en la tabla 12.3.

La creencia convencional con respecto a España es que el país experimentó grandes déficits comerciales, y las estimaciones de Broder (1976)

6 Los datos sobre las importaciones de capital italianas están en Fenoaltea (1988, tabla 4, 620-621).

7 En comunicaciones personales.

indican entradas de capital a lo largo del período. Sin embargo, Leandro Prados (1988, 188-197) pone en tela de juicio este enfoque. Sus estimaciones sugieren superávits continuos en la balanza de mercancías desde 1875 hasta 1912.[8] Las conjeturas de Prados apuntan a que la balanza comercial tuvo déficit entre 1850 y 1890, las remesas y los superávits en la balanza de mercancías eran menores que a partir de 1900, y los pagos al capital extranjero eran mayores. Trabajos más recientes sugieren que hubo déficits entre 1870 y 1890, superávits después de la depreciación y de los aranceles de 1891, déficits a finales de siglo y superávits durante la década anterior a la primera guerra mundial.[9] Las entradas netas de capital debieron de ser pequeñas (tabla 12.3), e incluso las cifras de Broder sugieren que sólo supusieron un 7% de la formación bruta de capital fijo interno entre 1890 y 1913. Tal como ocurrió en Italia, los flujos de capitales internacional no debieron de contribuir mucho al crecimiento español.

Tampoco para Portugal existen muchos datos sobre la balanza por cuenta corriente. Pedro Lains (1992) ha revisado las estadísticas oficiales, rebajando sustancialmente los déficits comerciales. La contabilidad apropiada de las remesas de los emigrantes también disminuyen esos déficits, así como las importaciones netas de capital. Las cifras de Jaime Reis (1991) sugieren entradas de capitales entre 1865 y 1890. Por otro lado, Salazar (1916) aseguraba que entraron grandes cantidades de capitales tras la crisis financiera de 1891, que salieron después del acuerdo de 1902 con los acreedores extranjeros y que volvieron a entrar de nuevo en 1907, en respuesta al gobierno dictatorial del general João Franco.[10] Parece que lo más seguro sería afirmar que las importaciones de capitales contribuyeron sólo relativamente a la acumulación del *stock* de capital en Portugal a finales del siglo XIX (tabla 12.3).[11]

---

8 Las excepciones son 1876 y 1883 (Prados, 1988, 252-254).

9 Basado en estimaciones de Prados no publicadas.

10 Citado en Lains (1992, 215-216).

11 Mata (1995) sugiere que las entradas de capital han tenido sólo un pequeño impacto sobre la economía portuguesa, pero que fueron importantes en sectores particulares. De sus estimaciones se deriva que el capital extranjero supuso el 12% de la inversión neta entre 1851 y 1890, y el 42% entre 1891 y 1913. Sin embargo, utiliza estadísticas oficiales sobre comercio. Las revisiones de Lains supondrían unos porcentajes mucho menores.

De esta pequeña gira alrededor de la periferia europea podemos extraer tres conclusiones principales. En primer lugar, existe la necesidad urgente de disponer de datos adecuados sobre las balanzas de pagos para las franjas celta y mediterránea, así como para Rusia y para el resto de Europa central y del este. En segundo lugar, parece ser que los flujos de capital no contribuyeron sustancialmente a la reducción de las diferencias salariales entre Estados Unidos y los países de la periferia europea, excepto en el caso de Escandinavia; pero el gran volumen de exportaciones británicas de capitales sí significó que los mercados internacionales estaban reduciendo las diferencias salariales entre Gran Bretaña y la totalidad de la periferia. En tercer lugar, el desarrollo de los mercados globales de capitales no fue suficiente por sí mismo para poder afirmar que ese capital estuviera asociado a la salida de mano de obra. Las entradas de capitales sí contribuyeron de manera significativa al desarrollo de la zona escandinava, pero no al crecimiento en Irlanda, probablemente tampoco al de Italia, y sólo en una pequeña parte al de los países de la península ibérica.

¿Por qué el capital no fluía siempre hacia los países pobres?

¿Por qué Italia, Irlanda, España y Portugal no fueron capaces de atraer grandes cantidades de capital, como sí ocurrió en Escandinavia? Ciertamente, Suecia se parecía a los países del Nuevo Mundo respecto a la oferta abundante de recursos (mineral de hierro y madera), y también Noruega (madera), pero la teoría estándar sugiere que la mano de obra barata también es un recurso valioso. Tanto Portugal como Italia tenían en 1870 salarios más bajos que Suecia, y los salarios en España eran también más bajos que los de Noruega o Suecia (tabla 2.1). Si esos bajos niveles salariales significaban menores ratios capital-trabajo, y si esas menores ratios significaban unos mayores rendimientos, entonces ¿por qué no hubo grandes entradas de capitales en la península ibérica y en Italia?[12]

Esto es precisamente lo que analizó Robert Lucas en su famoso artículo de 1990. Este autor argumentaba que, si las funciones de producción eran las mismas en todos los países y el capital y el trabajo eran los

12 Lo mismo podría decirse para Rusia y el resto de Europa central y del este.

únicos factores productivos, las tasas de rendimiento del capital deberían ser entonces mucho mayores en los países pobres que en los ricos. El hecho de que la productividad sea quince veces mayor en Estados Unidos que en la India implicaría que la tasa de rendimiento del capital fuera cincuenta y ocho veces mayor en la India que en Estados Unidos (Lucas, 1990, 93).[13] ¿Cómo es posible que los mercados de capitales permitan que esas diferencias tan grandes persistan?

Matthew Higgins (1993) ha demostrado que se puede resolver este enigma permitiendo que los diferentes países tengan diferentes tecnologías y corrigiendo las diferencias en el precio de los bienes de inversión.[14] Veremos en la siguiente sección que esa segunda corrección adquiere cada vez más importancia en el siglo XX, especialmente en países como Argentina, en los que se adoptaron políticas de desarrollo introspectivas. En el contexto de finales del siglo XIX, la primera corrección merece una atención considerable. No es difícil imaginar que con la misma cantidad de capital y de trabajo se obtenga un menor nivel de producto en Irlanda que en Gran Bretaña. Si esto es así, una menor productividad del trabajo en Irlanda estaría reflejando unas menores ratios capital-trabajo, *y además* una tecnología menos eficiente. Mientras que unas ratios pequeñas capital-trabajo pueden indicar que los salarios irlandeses eran bajos y los tipos de interés altos, una tecnología ineficiente está reflejando que *ambos* son bajos.

Estos argumentos encajan bien con muchos de los trabajos históricos realizados en los que se muestran unas grandes e inexplicadas diferencias de productividad entre distintos países a finales del siglo XIX, lo que significaría que la mano de obra menos remunerada no era necesariamente mano de obra barata. El historiador económico Gregory Clark (1987) analizó el mismo asunto que Lucas y en la misma época, más o menos. Clark presentaba datos recopilados por el Gobierno de Estados Unidos justo antes de la primera guerra mundial sobre los costes de producción en fábricas de tejidos de algodón en América, Europa y Asia (Clark, 1987, tabla 1, 146). Los datos mostraban grandes variaciones en los costes laborales, algo que es compatible con los datos aportados en el capítulo 2. Por

13 Esto supone una tecnología típica Cobb-Douglas y una participación del capital de 0,4.

14 El trabajo de Higgins ha sido actualizado por Taylor (1996*b*).

ejemplo, el salario mensual era de 5 dólares en Inglaterra, 2,70 dólares en España, 0,78 dólares en la India y 0,54 dólares en China. El carbón era más barato en Inglaterra que en estos tres últimos países, aunque esto, por sí mismo, no podía compensar los elevados costes salariales. Suponiendo que las fábricas de algodón del resto de países utilizaran los factores de producción en la misma proporción que se hacía en Gran Bretaña, la tasa de beneficios hubiera sido de un 8 % en Gran Bretaña, un 10,5 % en España, un 19 % en la India y un 22 % en China. Las fábricas americanas hubieran tenido pérdidas debido a que los costes salariales eran incluso mayores que los británicos. Si ajustamos los datos teniendo en cuenta las diferentes tasas de utilización de los factores, la tasa de beneficios en España sería entonces del 14 %; y la de la India y la de China, del 23 y del 33 %, respectivamente (Clark, 1987, tabla 2, 148). Y aun así, las factorías indias y las chinas no crecieron a ninguna de esas tasas que hemos apuntado, en tanto que las mediterráneas, normalmente, tuvieron que recurrir al proteccionismo para poder ser competitivas.

La explicación de Clark era que los trabajadores de la periferia eran menos productivos que los del núcleo industrial. Aunque todos los países tenían acceso a la misma maquinaria, los trabajadores de la periferia manejaban menos telares y husos. Por ejemplo, los trabajadores de Nueva Inglaterra manejaban 6,5 veces más maquinaria que los griegos (Clark, 1987, 149-150). Los trabajadores de la periferia eran tan eficientes como los americanos cuando emigraban a Estados Unidos, pero eran menos eficientes en su país.[15] Clark argumentaba que el entorno local y cultural les afectaba, reduciendo la productividad de los trabajadores en los países pobres.[16]

Existe también una vasta literatura que sugiere que factores como éstos son los que debieron de influir en el fracaso irlandés a la hora de atraer capital británico en el siglo XIX. Un observador de 1825 predecía: «Lancashire y Louth se unirán para formar una sola factoría [...]. Las operaciones que

15 Por supuesto, podría ser que hubieran emigrado los trabajadores mejores y más brillantes; una hipótesis que no es contrastable, pero que muchas veces se defiende.

16 La sugerencia de Higgins es que la productividad total de los factores es menor en unos países que en otros, mientras que lo que le preocupa a Clark es la eficiencia de la mano de obra; aun con todo, los dos argumentos son claramente similares.

fundamentalmente requieran la intervención de la mano humana se llevarán a cabo, creo, en Irlanda, ya que la mano que se contenta con el nivel de subsistencia necesariamente se venderá más barata que la mano que no tiene esa necesidad» (citado en Mokyr, 1985, 259). Esta predicción nunca se cumplió, y los observadores irlandeses se preguntan por qué. En 1845, Robert Kane descartó el argumento de que la falta de recursos naturales era la responsable, opinión que fue secundada por Joel Mokyr (1985). Tampoco los datos presentan pruebas a favor del argumento de que los inversores no quisieran invertir en Irlanda debido a la inseguridad a la que estaban sometidas las propiedades. Cormac Ó Gráda (1994*b*, 333-334) no encontró pruebas de que las primas de seguros fueran más elevadas en Irlanda que en el resto del Reino Unido. Además, Ó Gráda (1994b, tabla 13.5, 339) proporciona datos para Irlanda parecidos a los de Clark. Los estudios sobre salarios realizados para el *Gardeners' Chronicle* sugieren que en 1860 los salarios semanales de los trabajadores agrícolas eran de 6,49 chelines en Irlanda, 10,83 chelines en Inglaterra y 12,40 chelines en Escocia, confirmando los datos presentados en el capítulo 2. Sin embargo, los salarios del trabajo a destajo eran tan altos en Irlanda como en Inglaterra, si no mayores. Por ejemplo, el coste laboral de segar un acre de heno era de 1,80 chelines en Escocia, 3,58 chelines en Inglaterra y 3,60 chelines en Irlanda. Lo que se deduce claramente es que la mano de obra irlandesa, aunque pobre, no era barata, algo que ya afirmaron algunos observadores contemporáneos como Arthur Young, y la explicación obvia para este hecho la ofrece la baja productividad de la mano de obra. ¿Cuál es la razón de esa baja productividad? Para el período anterior a 1845, los bajos niveles de nutrición no son la respuesta, ya que, antes de la Gran Hambruna, los irlandeses estaban mejor alimentados que los británicos. Mokyr (1991) sugiere no sólo que los trabajadores irlandeses pueden haber sido menos eficientes que los británicos de una forma inherente, sino que la emigración pudo haber privado al país sistemáticamente de los «mejores» trabajadores, una posibilidad que ya descubrimos en el capítulo 8.[17]

Una línea de explicación alternativa establece que la incapacidad de la periferia mediterránea para atraer capitales fue consecuencia de sus políticas macroeconómicas nada ortodoxas, en particular del fracaso para adhe-

17 La última sugerencia es lo que se estudia teóricamente en O'Rourke (1992).

rirse al patrón otro, que se debió básicamente al excesivo endeudamiento del sector público. En Italia, la lira no fue convertible entre 1866 y 1884, ni tampoco entre 1894 y 1913, aunque Vera Zamagni (1993, 180) dice que el sistema italiano permaneció, de facto, ligado al patrón oro durante el último período.[18] España suspendió la convertibilidad de la peseta en oro en 1883, y su valor fluctuó en comparación con otras monedas durante todo el período anterior a 1914. Portugal suspendió la convertibilidad en 1891. En el capítulo 11 argumentamos que el patrón oro facilitó la movilidad internacional de los capitales; en su ausencia, los riesgos de cambio o de impago asociado a los déficits públicos pudieron haber supuesto una dificultad para España, Portugal e Italia a la hora de conseguir financiación del exterior.

Este argumento adquiere más fuerza para el caso de España. Pablo Martín Aceña (1994) afirma que la inestabilidad del tipo de cambio fue la responsable total del fracaso español a la hora de atraer capitales extranjeros y de su bajo crecimiento económico. Más recientemente, Michael Bordo y Hugh Rockoff (1996) han estudiado los determinantes de los tipos de interés en una muestra de países importadores de capitales. Su conclusión es que «los beneficios de adherirse al patrón oro eran notables [...]. Allí donde el compromiso era alto, los tipos de interés eran bajos; donde el compromiso era escaso, los rendimientos del capital eran elevados» (Bordo y Rockoff, 1996, 414). Así, España y Portugal pagaban unos intereses que estaban dos o tres puntos porcentuales por encima de los británicos (libre de riesgos), y los tipos de interés de Italia estaban un punto más por encima, lo que reflejaba su política de no adhesión al patrón oro. El riesgo macroeconómico es lo que pudo haber reducido en buena medida la capacidad de los países mediterráneos para atraer capitales extranjeros.

Sin embargo, el riesgo de cambio no fue el único responsable, tal y como lo confirman dos ejemplos. Irlanda sí estaba adherida al patrón oro y también formaba parte del Reino Unido, pero esto no fue suficiente para que fuera capaz de atraer capitales del exterior. El compromiso de mantenerse en el patrón oro por sí solo no garantizaba las entradas de capital. Por otro lado, la adhesión de Argentina al estándar era inestable,

18 Bordo y Rockoff (1996, 398) argumentan que esto es particularmente cierto después de 1903.

y suspendió la convertibilidad durante los períodos comprendidos entre 1876 y 1883 y entre 1885 y 1899 (Bordo y Rockoff, 1996, 399). Como resultado, en Argentina los tipos de interés eran tres puntos porcentuales mayores que los británicos, lo cual no impidió la entrada de grandes flujos de inversión extranjera en el país. Los riesgos de cambio y otros asociados pudieron desalentar la entrada de capitales, pero no superaron (ni siquiera empañaron) el atractivo de las pampas argentinas.

La ausencia de capital extranjero y la desaceleración de Argentina después de 1914

Los flujos de capitales en Argentina fueron tan grandes antes de 1913 que los extranjeros poseían el 48 % del capital del país en ese año (Taylor, 1992*a*, tabla 2, 913). En el capítulo 2 decíamos que los salarios argentinos crecieron rápidamente durante el período, tanto que, durante varios años y desde 1888, superaron a los salarios británicos. La experiencia escandinava, así como la economía estándar, sugiere que ese rápido crecimiento se debió en gran parte a las importaciones de capitales. ¿Qué ocurrió, entonces, cuando, después de la Gran Guerra, esa oferta abundante de capitales se agotó a nivel mundial?

Alan Taylor ha demostrado que el cambio de estatus de Argentina desde el Primer Mundo al Tercer Mundo en las décadas posteriores a la Gran Guerra se debió fundamentalmente a su incapacidad para mantener sus niveles de acumulación de capital previos a 1914. Los factores demográficos que hemos mencionado anteriormente fueron especialmente relevantes en Argentina: las tasas de dependencia eran muy elevadas y, en consecuencia, las de ahorro muy pequeñas (un 5 % o menos entre 1900 y 1929; Taylor, 1992*a*, tabla 4, 922). En el período anterior a la guerra, la falta de ahorro era cubierta por los capitales extranjeros, con lo que el *stock* de capital crecía de una manera estable. Después de la Gran Guerra, las importaciones de capitales disminuyeron y las tasas de acumulación se redujeron drásticamente. La tasa de crecimiento anual del *stock* de capital era del 4,8 % entre 1890 y 1913, del 2,2 % entre 1913 y 1929, y del 1,1 % entre 1929 y 1939.[19] El resultado fue que, mientras que las ratios capital-

19 Taylor (1992*a*, tabla 3, 919).

trabajo aumentaron significativamente antes de 1913 permitiendo rápidos aumentos en los niveles de vida, éstos cayeron entre 1913 y 1939.

Taylor (1994*b*, 1994*c*, 1997) ha identificado dos fases distintas en la historia económica de Argentina con posterioridad a 1918. En el período de entreguerras, la acumulación estaba restringida por sus bajas tasas de ahorro y su incapacidad para atraer capital extranjero.[20] Inicialmente, esto se debía al colapso internacional de los mercados de capitales inducido por la guerra. El principal proveedor de Argentina, Gran Bretaña, había incurrido en grandes deudas a causa de la guerra y había vendido los activos extranjeros para obtener liquidez. El lamentable estado de la economía británica después de la guerra hizo que se paralizaran las exportaciones de capitales a Argentina. Nueva York se convirtió en la fuente alternativa de capitales, pero obtener dinero de allí era difícil y caro. Así, Argentina se vio privada de nuevos capitales, y parte del antiguo capital también desapareció. La participación extranjera en el capital argentino descendió del 48 % en 1913 al 32 % en 1929. Posteriormente, la Gran Depresión tuvo como consecuencia que los países se volvieran más proteccionistas y pusieran controles sobre los capitales. Además, una oleada de impagos de la deuda por parte de los países de América Latina hizo que se redujeran los préstamos extranjeros a la región.[21]

Desde los últimos años de la década de 1930, el proteccionismo ralentizó las tasas de acumulación en Argentina porque aumentó espectacularmente el precio relativo de los bienes de inversión. Taylor (1994*b*, 1994*c*, 1998) proporciona abundantes pruebas econométricas para concluir que la inversión está relacionada inversamente con el precio relativo de los bienes de capital y que, por tanto, la disminución de la inversión en Argentina entre 1960 y 1985 se debió fundamentalmente al elevado precio de los bienes de capital en el país. Y esos bajos niveles de inversión fueron los responsables del 50 % de la desaceleración de Argentina en relación con los países de la OCDE durante el período (Taylor, 1994*c*, 13-14).

---

20 Un factor adicional que inhibió la acumulación en Argentina en el período de entreguerras fue el hundimiento de los precios de los productos primarios tras alcanzar su máximo durante la guerra, lo que hizo disminuir la demanda de inversión.

21 Argentina fue el único deudor principal de América Latina que no incurrió en impagos, pero los beneficios que obtuvo aceptando las reglas del juego fueron escasos (Jorgensen y Sachs, 1989).

Conclusión

Durante la etapa final del siglo XIX, los flujos de capitales supusieron un factor de divergencia y no de convergencia, ya que la mayor parte de los capitales tuvieron como destino algunos de los países más ricos del mundo. El capital europeo fue detrás de la mano de obra, emigrando ambos hacia el Nuevo Mundo, zona abundante en tierra y escasa en aquélla. En algunos casos, el capital fluyó de los países ricos a los pobres en busca de mano de obra barata. Cuando esto ocurrió, los efectos fueron espectaculares, tal como nos muestra la experiencia escandinava. Uno de los enigmas de ese período, y también del siglo XX, que todavía perdura, es por qué esto no ocurrió más a menudo.

CAPÍTULO 13
EL COMERCIO Y LOS FLUJOS DE FACTORES: ¿SUSTITUTIVOS O COMPLEMENTARIOS?

El artículo seminal de Robert Mundell «International Trade and Factor Mobility» fue publicado hace cuarenta años, y sus conclusiones lanzaron un desafío: ¿nos puede decir la historia si (y cuándo) el comercio y la movilidad de factores son sustitutivos?[1] Este desafío ha adquirido una gran relevancia política en la medida en que los gobiernos de América del Norte y de Europa occidental tienen que hacer frente a unos niveles de inmigración provenientes del este y del sur cada vez mayores. Los americanos se preguntan si el Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano (NAFTA) será capaz de reprimir la inmigración procedente de Méjico, los funcionarios de la Unión Europea (UE) esperan que los Acuerdos Europeos con los antiguos países comunistas y los acuerdos comerciales mediterráneos con el norte de África disminuyan las tasas de inmigración procedente de esas áreas, y los políticos de Tokio rezan para que el colapso del *boom* de las exportaciones del sudeste asiático no haga aumentar las demandas de estos países para incorporarse al mercado laboral japonés.

Durante los cuarenta años transcurridos desde que Mundell escribiera el artículo, los teóricos del comercio han empezado a comprender que la teoría resulta ambigua en este aspecto. El hecho de que el comercio y la

1 Este capítulo es una revisión y un compendio de un trabajo elaborado en colaboración con William Collins (Collins, O'Rourke y Williamson, 1997).

movilidad de factores sean sustitutivos o complementarios depende de las hipótesis que se hagan. Si alguna vez ha habido una invitación a la investigación histórica, sin duda ha sido ésta. Aun con todo, pocos han sido los esfuerzos que se han realizado para identificar empíricamente la sustituibilidad o complementariedad entre flujos de factores y comercio (Wong, 1988). Quizá la historia de la economía atlántica resulte ser una guía muy útil para escoger entre esas hipótesis. Pero si la teoría es ambigua, también la historia puede serlo: el modelo apropiado para un período histórico puede no ser adecuado para otro. Después de todo, a lo largo de la historia pueden haberse dado cambios de régimen de acuerdo con una u otra hipótesis de complementariedad o sustituibilidad. Sin embargo, aunque la historia no pueda ayudarnos a identificar el modelo «correcto» sobre el comercio internacional y la movilidad de factores en la década de 1990, sí puede proporcionarnos unas valiosas perspectivas sobre la naturaleza de esa relación.

En la primera sección de este capítulo se analiza la ambigüedad teórica relacionada con el comercio y la movilidad de factores en el marco de unos modelos relativamente sencillos; necesitamos cubrir este campo para fundamentar la historia económica. El resto del capítulo utiliza la teoría para estudiar la experiencia de tres países del Nuevo Mundo y la de siete del Viejo Mundo entre 1870 y 1940.[2] Abordamos los datos desde tres puntos de vista. En primer lugar, nos centramos brevemente en el ciclo de Kuznets en el Reino Unido y Estados Unidos (los grandes cambios en el préstamo extranjero que hemos visto en el capítulo 12). ¿Fueron sustitutivos o complementarios los flujos de factores y el comercio durante esos largos ciclos? ¿Existen pruebas de un cambio de régimen alrededor de 1890 (cuando la frontera de EE. UU. fue declarada cerrada oficialmente), o después de la primera guerra mundial, cuando el mundo entero volvió a sumergirse en la autarquía? En segundo lugar, utilizamos técnicas econométricas más formales para analizar la relación entre comercio y flujos de factores durante los ciclos económicos a más corto plazo, para lo que disponemos de datos anuales para esos diez países. ¿Obedecieron el Nuevo Mundo, abundante en recursos, y el Viejo Mundo, escaso en recursos, a

2 La muestra incluye Australia, Canadá, Dinamarca, Francia, Alemania, Italia, Noruega, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos.

las mismas leyes de complementariedad o de sustituibilidad? ¿Hubo un cambio de régimen alrededor de la primera guerra mundial? En tercer lugar, investigamos la relación entre comercio y movilidad de factores utilizando datos de panel que comprenden valores medios para cada década, trasladando así la atención de las relaciones de más corto plazo generadas por la inestabilidad macroeconómica de las series temporales a relaciones de más largo plazo que se manifiestan a lo largo de las décadas y entre países que comercian entre sí y que tienen dotaciones muy distintas. Por último, el capítulo retoma los temas abordados en el capítulo 10 y plantea la siguiente cuestión: ¿actuaron los políticos del Nuevo Mundo llevados por la convicción de que la migración y el comercio eran sustitutivos?

La teoría

Cuando los países pasan de la autarquía al libre comercio, ¿aumenta o disminuye el incentivo a la migración de los factores? Cuando se pasa de una inmovilidad de factores a una participación activa en los mercados globales de factores, ¿aumenta o disminuye el volumen de comercio? En este libro hemos documentado la presencia de unos factores globalizadores muy importantes a partir de 1850: la disminución espectacular de los costes de transporte, que provocó un *boom* comercial; el cambio en las migraciones, pasando de ser pequeñas a ser masivas, y el aumento en los flujos de capital extranjero, que no se han vuelto a producir ni siquiera en la década de 1990. Después de la primera guerra mundial tuvo lugar un proceso de desglobalización incluso más espectacular. Pensamos que todos estos hechos históricos fueron lo suficientemente importantes como para justificar los experimentos mentales que hemos propuesto antes; las cuestiones teóricas acerca de los movimientos entre el libre comercio y la autarquía, o viceversa, no son sólo experimentos para el aula, puesto que éstos tienen una contrapartida histórica muy real.

Sólo consideraremos modelos con rendimientos constantes a escala y, en consecuencia, el comercio estará originado únicamente por las diferencias en las dotaciones o en la tecnología de los países. Tal como mencionamos ya en el capítulo 4, esto es lo que ocurría probablemente a finales del siglo XIX, y como Antoni Estevadeordal (1997) ha demostrado, las

dotaciones funcionan muy bien a la hora de explicar el comportamiento del comercio internacional poco antes de la primera guerra mundial.

Modelos 2 × 2

La relación entre comercio y movilidad de factores en el modelo estándar 2 × 2 es bien conocida. Supongamos que Gran Bretaña e Irlanda producen máquinas y tejidos utilizando trabajo y capital. La producción de tejidos es relativamente intensiva en mano de obra, e Irlanda es relativamente abundante en ese recurso. Los salarios son inicialmente bajos en Irlanda y altos en Gran Bretaña, mientras que los beneficios son más elevados en Irlanda. Cuando los países se abren al comercio, Irlanda exporta tejidos e importa maquinaria. Los salarios aumentan en Irlanda y disminuyen en Gran Bretaña, mientras que los beneficios caen en Irlanda y suben en Gran Bretaña, lo cual quiere decir que el comercio provoca una convergencia en los precios de los factores (Ohlin, 1924; vuelto a imprimir en Flam y Flanders, 1991). Bajo ciertas circunstancias restrictivas, se producirá una completa igualación de precios de los factores (Heckscher, 1919; Lerner, 1952; Samuelson, 1949). El comercio reduce o elimina por completo el incentivo de la mano de obra para emigrar a Gran Bretaña, y del capital a ir a Irlanda y, por tanto, el comercio y la movilidad de factores son sustitutivos.

Por otro lado, la movilidad de factores podría hacer que las dotaciones de factores entre países se igualasen, elevando las ratios capital/mano de obra en Irlanda y disminuyéndolas en Gran Bretaña. De esta forma, la movilidad de factores disminuye los incentivos básicos del comercio (Mundell, 1957). De nuevo, la conclusión es que ambos son sustitutivos.

Tal como James Markusen (1983) ha demostrado, estos resultados son consecuencia de la hipótesis de que las dotaciones de factores por sí solas son la base del comercio; aparte de esto, se supone que los países son idénticos. Si la base del comercio se sustenta sobre alguna otra diferencia entre los países, entonces el comercio y los flujos de factores pueden ser complementarios, incluso en el contexto de los modelos 2 × 2. Las razones más intuitivas de Markusen para demostrar este principio se basan en las diferencias tecnológicas entre países. Supongamos ahora que Irlanda y Gran Bretaña tienen dotaciones idénticas, pero con la industria de la

maquinaria (Hicks-neutro) superior en Gran Bretaña; es decir, que Gran Bretaña ha descubierto alguna nueva tecnología que hace que sea líder en productividad fabricando máquinas que le proporciona una ventaja comparativa en la producción. Cuando los países se abren al comercio, Gran Bretaña exportará maquinaria. Un aumento en la producción de máquinas intensivas en capital aumentará la demanda de capital en Gran Bretaña, con lo que aumentarán los beneficios y disminuirán los salarios. Como Irlanda se especializa en los tejidos, los salarios irlandeses aumentan y los beneficios caen. En el equilibrio, los salarios son más elevados en Irlanda, mientras que los beneficios lo son en Gran Bretaña. Ahora permitamos que los factores fluyan en respuesta a los diferenciales de precios. El capital irá de Irlanda a Gran Bretaña y la mano de obra de Gran Bretaña a Irlanda. De acuerdo con el teorema de Rybczynski (1955), la producción de máquinas en Gran Bretaña aumentará todavía más, y la producción de tejidos en ese país disminuirá todavía más, mientras que lo contrario pasará en Irlanda. Esto hará aumentar más las exportaciones británicas de maquinaria y las importaciones de tejidos. La movilidad de factores ha favorecido el comercio. Por lo tanto, el comercio y la movilidad de factores son complementarios.

Los modelos 3 × 2 y de factores específicos

Eli Heckscher y Bertil Ohlin encontraron una motivación especial en el intercambio intercontinental de productos primarios por manufacturas que caracterizó la época de finales del siglo XIX. Europa, escasa en el recurso tierra y abundante en mano de obra, exportaba bienes manufacturados al Nuevo Mundo, abundante en recursos y escaso en mano de obra, a cambio de grano, lana, algodón y otros productos agrícolas. Es difícil racionalizar estos intercambios comerciales mediante los modelos simples 2 × 2 porque todos los factores, la tierra, la mano de obra y el capital, eran relevantes en el comercio de la economía atlántica hace un siglo. En 1966, Peter Temin escribió un artículo sobre el período prebélico de la economía americana en el que suponía que las manufacturas se producían con mano de obra y capital, mientras que los alimentos se producían con mano de obra y tierra. Este modelo 3 × 2 lo desarrolló por completo, poco más tarde, Ronald Jones (1971), y fue denominado «modelo de comercio de factores específicos». Rescatamos los antecedentes cliométricos de este

famoso modelo no sólo por espíritu de equipo, sino para resaltar un tema importante en este artículo: el modelo de comercio «correcto» puede variar con el período de tiempo elegido.

Según el modelo de factores específicos, la relación entre comercio y movilidad de factores es ambigua. Imaginemos dos economías, Europa y América, y, para simplificar, supongamos que difieren una de otra sólo en la dotación del factor tierra: América tiene más tierra. ¿Qué implica esto para los precios de los factores en América en relación con los de Europa, en condiciones de autarquía para ambas economías?[3]

Una manera de responder a la pregunta es distinguir entre los diferentes grados de movilidad de factores y los efectos precio originados por las diferencias en la disponibilidad del factor tierra (de acuerdo con Corden y Neary, 1982).[4] Con más tierra, la productividad marginal del trabajo en la agricultura aumenta y las rentas disminuyen. Los salarios aumentan en ambos sectores, ya que la mano de obra se desplaza hacia la agricultura, que es donde aumenta la demanda de trabajo, y los beneficios caen en las manufacturas, porque la mano de obra emigrante eleva las ratios capital/trabajo y disminuye la productividad marginal del capital. Pero una mayor dotación de tierra también incrementa la oferta de alimentos en relación con la de manufacturas. Esto disminuirá el precio relativo de los alimentos, con lo que las rentas tenderán a disminuir todavía más, pero también los beneficios tenderán a *aumentar* (quizá lo suficiente como para compensar la caída inicial, quizá no). Finalmente, las rentas serán más bajas en América que en Europa, pero los beneficios pueden ser mayores o menores.

Los beneficios serán mayores en Estados Unidos si la fuerza de trabajo y el *output* del sector de manufacturas son mayores que en Europa.[5] Mayor dotación de tierra y una renta per cápita más elevada implican una

---

3 El tratamiento que se expone aquí sigue a Findlay (1995, capítulo 1).

4 Corden y Neary (1982) consideran el impacto de una mejora tecnológica Hicks-neutro en un sector y distinguen entre el efecto del *boom* sobre la variación de los recursos y el efecto sobre el gasto.

5 Con un *stock* de capital fijo, el *output* puede aumentar sólo si la fuerza de trabajo aumenta y, en consecuencia, disminuye la ratio capital-trabajo.

mayor demanda de manufacturas, mientras que un precio relativo de los alimentos menor implica lo contrario. El impacto neto de una mayor dotación de tierra sobre los beneficios depende, por tanto, del tamaño relativo de estos efectos renta y sustitución.

Así pues, tenemos dos posibilidades, incluso en este ejemplo tan artificial en el que las dos economías sólo se diferencian en la dotación de tierra. Tanto la tierra como el capital pueden ser más baratos en Estados Unidos (mientras que la mano de obra es más cara) que en Europa, o puede ser que la tierra sea más barata en Estados Unidos y el capital y la mano de obra sean más caros (escasez dual). En el primer caso, el capital estadounidense debería ir hacia Europa, y la mano de obra europea debería emigrar a Estados Unidos; en el segundo caso (escasez dual), hay un incentivo para que tanto la mano de obra como el capital vayan de Europa hacia América.

¿Qué incentivos a la emigración supondría un cambio de la autarquía al libre comercio? Que Estados Unidos exportaría alimentos y su precio relativo aumentaría. Esto elevaría las rentas en ese país y disminuiría los beneficios. Por otro lado, el comercio incrementaría los beneficios europeos, pero disminuiría las rentas allí. En el primer caso (el capital y la tierra son más baratos en Estados Unidos), el capital estadounidense tendría más incentivos para emigrar. Así, el comercio y la movilidad de factores serían complementarios. En el segundo caso (la tierra es más barata pero el capital es más caro en Estados Unidos), el capital europeo tendría menos incentivos para emigrar. En efecto, el comercio y la movilidad de factores serían sustitutivos. En lo que respecta a la mano de obra, el impacto de los cambios en los precios relativos sobre los salarios reales es ambiguo (recordemos el capítulo 5 y la ambigüedad originada por los cambios en los salarios nominales y los cambios en los precios de los alimentos): el comercio podría ser un sustitutivo o un complementario de la movilidad de la mano de obra.

La misma ambigüedad surge si hablamos del impacto de los flujos de factores sobre el comercio. El impacto de la migración de la mano de obra sobre el comercio es ambiguo porque depende del impacto de la migración sobre los *outputs* relativos en Europa y en Estados Unidos. De forma similar, si el capital es más barato en Estados Unidos que en Europa, los

flujos de capitales de América a Europa incrementarán entonces el comercio (incrementando las ofertas relativas de las manufacturas en Europa y disminuyéndolas en Estados Unidos). En el caso de escasez dual, los flujos de capitales hacia los Estados Unidos aumentarán las manufacturas y disminuirán la agricultura allí, con lo que disminuirá el volumen de comercio. Esta ambigüedad ha sido demostrada de forma rigurosa por Peter Neary (1995).

Podemos decir, por lo tanto, que la relación entre el comercio y la movilidad de factores es ambigua según el modelo de factores específicos. De hecho, queda claro que el comercio podría ser complementario de la migración y sustitutivo de los flujos de capitales, o viceversa. Por poner un ejemplo, los flujos de capitales y el comercio son sustitutivos en el caso de escasez dual. Esto no anula la posibilidad de que la emigración aumente la oferta de manufacturas en relación con la de alimentos en Europa y que la inmigración aumente la oferta de alimentos en relación con la de manufacturas en Estados Unidos, en cuyo caso las migraciones y el comercio serían complementarios. Si pasamos del modelo de factores específicos a un modelo más general 3 × 2 (en el que la tierra y el capital, así como la mano de obra, tienen movilidad entre los sectores), sólo aumenta el grado de incertidumbre.[6]

Las fronteras

La existencia de un tercer factor, como puede ser la tierra o cualquier otro recurso natural, no es suficiente para poder suponer claramente la complementariedad entre el comercio y la movilidad de los factores. Tal hipótesis puede surgir a partir de modelos en los que la oferta efectiva de ese tercer factor es endógena (un supuesto que es bastante razonable en las economías fronterizas del Nuevo Mundo a finales del siglo XIX o incluso en las colonias del sudeste asiático, ricas en recursos). En particular, a medida que los precios de los alimentos suben debido al comercio, hay un incentivo para ampliar las fronteras e incrementar así la oferta efectiva de tierra. Sin embargo, la ampliación de las fronteras requiere grandes dotaciones de

6 Thompson (1985, 1986), por ejemplo, ha demostrado que las variaciones de precios pueden tener efectos paradójicos sobre las rentas y sobre los beneficios.

capital (construir ferrocarriles hacia el interior) y de mano de obra (para construir nuevas ciudades en el interior). Cuando Estados Unidos se abre al comercio y el precio relativo de los alimentos aumenta, el modelo de factores específicos puede dar como conclusión que los beneficios caen. En el caso de escasez dual, esto reduce el incentivo a que el capital venga desde Europa. Sin embargo, el aumento de la demanda de capital asociada a una expansión endógena de las fronteras no se ve compensado completamente por la disminución de la demanda de manufacturas, con lo que, en Estados Unidos, el rendimiento del capital e incluso la diferencia de beneficios entre Estados Unidos y Europa puede aumentar. De forma similar, si la expansión de las fronteras aumentara suficientemente la demanda estadounidense de mano de obra, esto podría hacer que las diferencias salariales entre Estados Unidos y Europa también aumentaran. La existencia de fronteras endógenas parece aumentar la probabilidad de que el comercio y la movilidad de factores sean complementarios y no sustitutivos. Sin embargo, incluso de los sofisticados modelos de frontera endógena en el Nuevo Mundo construidos por Ronald Findlay (1995) se desprende que el comercio y la movilidad de factores pueden ser sustitutivos.

Algunos modelos de comercio Norte-Sur muy estilizados sí pueden dar como conclusión una complementariedad inequívoca. Si el Norte exporta manufacturas e importa recursos naturales y si es necesaria la inversión de los países del Norte en el Sur para la explotación de sus recursos, la complementariedad está asegurada.[7] Un estudio apoyaba claramente la complementariedad apelando al hecho de que es necesario el capital extranjero para potenciar las exportaciones de las industrias de extracción en los países menos desarrollados (Schmitz y Helmberger, 1970). John Williams (1929) también argumentaba que el capital extranjero y el comercio eran complementarios y no sustitutivos, basándose principalmente en la experiencia argentina. Ambos artículos argumentan que existe un exceso de recursos en la frontera que requiere la inversión extranjera para poder ser canalizado hacia los mercados mundiales.

Este argumento de frontera puede aplicarse también a la situación actual del Tercer Mundo. La construcción de ciudades es muy intensiva en

7 Este modelo fue especificado hace algún tiempo por Kemp y Ohyama (1978), aunque sus intereses eran otros.

capital, y teniendo en cuenta que la globalización produce en el Tercer Mundo un *boom* de exportaciones de manufacturas intensivas en mano de obra, también induce el crecimiento de las ciudades (Kelley y Williamson, 1984; IBRD, 1995). Esto, a su vez, genera una gran demanda de gastos sociales, elevados rendimientos del capital e inversión extranjera (Lewis, 1978). Así, el comercio y los flujos de capital son complementarios, no sustitutivos.

Desde luego, este argumento tiene también su revés. Con la desaparición de las fronteras en el siglo XIX, la construcción de ciudades fue decayendo, así como los ferrocarriles y otras inversiones sensibles a la población, y esto, a su vez, probablemente provocó la reducción de la movilidad internacional de los factores, la desaparición de la complementariedad y la aparición de la sustituibilidad. De forma similar, con la finalización de los gastos sociales de carácter general en las zonas urbanas del Tercer Mundo en el siglo XX se pueden producir los mismos efectos sobre la movilidad de factores, la complementariedad y la sustituibilidad. Las recientes crisis financieras en el este y en el sudeste asiático también pueden producir en último término un cambio de régimen semejante.

Podemos extraer tres consecuencias a partir de esta revisión de la teoría estándar sobre la sustituibilidad y la complementariedad. En primer lugar, la teoría es ambigua. Esta ambigüedad puede desaparecer únicamente con las evidencias, y qué lugar mejor que la historia para buscar esas pruebas. En segundo lugar, los modelos de frontera endógena ofrecen un caso de relevancia clara e histórica en el que es más probable que el comercio y la movilidad de factores sean complementarios y no sustitutivos. Dado que el establecimiento de fronteras es un proceso transitorio, las pruebas a favor de la complementariedad las encontramos en el proceso de transición hacia el equilibrio. La transición termina cuando la frontera desaparece o bien la economía está ya totalmente urbanizada. En tercer lugar, el modelo «correcto» puede variar dependiendo del período objeto de estudio. Los cambios de régimen son habituales, especialmente al principio y al final de la transición.

Después de este breve resumen teórico, ya estamos dispuestos a analizar el período anterior a la primera guerra mundial en la economía atlántica. Comenzamos con las grandes fluctuaciones.

La evidencia de las series temporales: las grandes fluctuaciones y la inestabilidad macroeconómica, 1870-1940

En 1968, Moses Abramovitz impartió una lección universitaria en la London School of Economics sobre «La desaparición de los ciclos de Kuznets», esa forma especial de inestabilidad macroeconómica que caracterizó el período anterior a 1914 en la economía atlántica. Abramovitz prefería denominar a estos hechos como ciclos de Kuznets, en honor a su descubridor (Kuznets, 1930, 1958). Pero esos quince o veinte años de *booms* y depresiones también fueron denominados «las grandes fluctuaciones» y, excepto por la interrupción de la guerra, finalizaban con serias depresiones como la de mediados de la década de 1870, la de mediados de 1890 y la de 1930. Abramovitz y otros investigadores (Lewis y O'Leary, 1955; Abramovitz, 1961; Williamson, 1964; Easterlin, 1966, 1968) documentaron esa etapa como un período de establecimiento de fronteras, acumulación de capital, crecimiento de la mano de obra, avance productivo, construcción de ciudades, migración interna y externa y otros factores asociados con el crecimiento a largo plazo. Richard Easterlin (1968) incluso dio una explicación para esas grandes fluctuaciones en Estados Unidos basándose en la interacción explícita entre lo que se llamó inversión sensible a la población (como la inversión en viviendas) y las reacciones de la oferta de mano de obra, estas últimas debidas en gran parte a las migraciones masivas endógenas. Abramovitz consideró favorablemente esta argumentación en su lección de 1968.

Estos *booms* y depresiones fueron generalizados. Dado que los mercados de productos primarios siempre muestran gran inestabilidad en los períodos de alza y recesión globales, no es sorprendente que estas grandes variaciones fueran más espectaculares en el Nuevo Mundo, abundante en recursos. No obstante, también estuvieron presentes en gran parte de Europa, donde generaron oleadas de crecimiento industrial y de urbanización que tuvieron como consecuencia unas grandes fluctuaciones en las tasas de acumulación del Viejo Mundo que, como ya hemos visto en el capítulo anterior, iban en sentido inverso a las del Nuevo Mundo (gráfico 12.4). El capital fluía desde Alemania, Francia y, especialmente, Gran Bretaña en las épocas de bonanza, y volvía a los países de origen en las recesiones (Cairncross, 1953; Williamson, 1964). Este comportamiento

se reflejó en el ritmo de las migraciones masivas, que registraron unas cifras espectaculares de flujos procedentes de Europa hacia el Nuevo Mundo durante los *booms* y que volvían a los países de origen durante la época de vacas flacas (D. Thomas, 1941; B. Thomas, 1954; Easterlin, 1961; Wilkinson, 1967; Williamson, 1974*b*; Hatton y Williamson, 1998). También se reflejó en la evolución de los precios relativos (Abramovitz, 1961; Williamson, 1964; Rostow, 1978). Tal como hemos visto en el capítulo 3, los costes de transporte cayeron a nivel global, con lo que todos los países que comerciaban pudieron verse beneficiados en la época previa a la primera guerra mundial; pero, alrededor de esa tendencia, las condiciones de comercio mejoraron durante los *booms* en el Nuevo Mundo para los países de esa zona, mientras que empeoraron de manera notable en Europa.

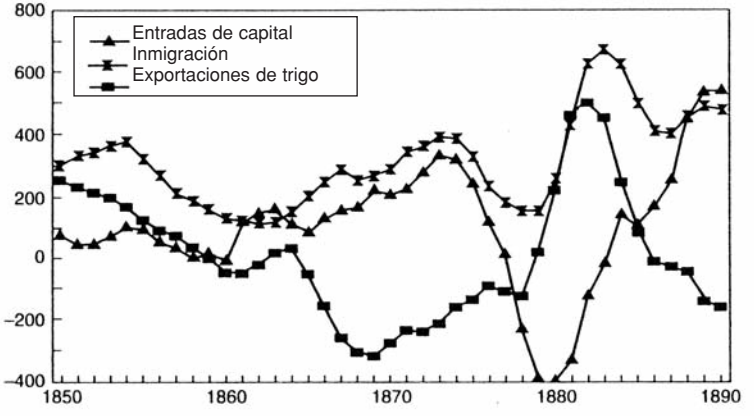
¿Fueron el comercio y la movilidad de factores complementarios o sustitutivos durante las grandes fluctuaciones? ¿Aumentaron ambos durante las etapas de bonanza y disminuyeron durante las recesiones? Es difícil proporcionar una demostración rigurosa, ya que no hay demasiadas grandes fluctuaciones para justificar los métodos estadísticos formales (Harley, 1980, 237); por lo tanto, utilizaremos técnicas más informales. Para ello presentamos evidencias gráficas para los dos países más importantes de la economía atlántica: el Reino Unido y Estados Unidos.

La construcción de ferrocarriles a lo largo de la frontera de Estados Unidos surgió durante los *booms,* y Knick Harlely (1980) ha demostrado que los máximos en los precios del trigo precedieron a las mayores construcciones de ferrocarril. Esto le llevó a decir que el aumento en los precios del trigo se convirtió en una señal para indicar más construcciones de vías férreas, lo cual estaba asociado inevitablemente a las importaciones estadounidenses de mano de obra y de capital. Aunque la cuestión que motivaba este capítulo no era la principal preocupación de Harley, la implicación es que el comercio de trigo y los flujos de factores fueron complementarios durante el ciclo de Kuznets: el deseo de exportar trigo fue el factor motivador esencial para la construcción de ferrocarriles, lo cual, a su vez, fue el factor esencial para estimular los flujos de mano de obra y de capitales. En el gráfico 13.1 se muestran las grandes fluctuaciones en la inmigración, las importaciones de capitales y las exportaciones de trigo entre 1850 y 1913, todo ello para Estados Unidos. Los períodos anteriores

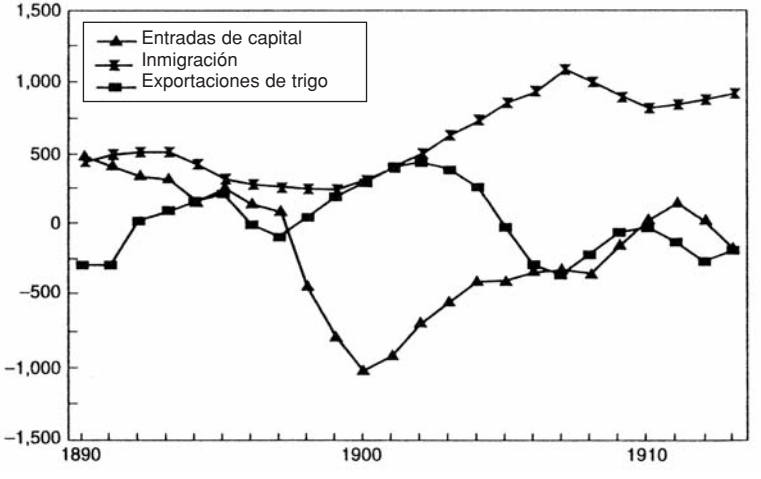
GRÁFICO 13.1

FLUJOS DE FACTORES Y EXPORTACIONES DE TRIGO, ESTADOS UNIDOS

A) 1850-1890



B) 1890-1913



FUENTES Y NOTA: Mitchell (1995), Departamento de Comercio de Estados Unidos (1975), Romer (1989).

Las entradas de capital son contrapartidas negativas de la cuenta corriente, indexadas en 1850 = 25, deflactadas por el deflactor del PIB (asociado al índice de precios al por mayor en 1869); inmigración: entradas en términos brutos indexadas en 1850 = 300; exportaciones de trigo: por peso; desviaciones de la tendencia cuadrática indexadas en 1850 = 250.

y posteriores a 1890 se muestran por separado, ya que 1890 fue el año en que el inspector del censo de Estados Unidos declaró la frontera del país cerrada.[8]

Las entradas de capitales y la inmigración fueron complementarias claramente durante la etapa de las grandes fluctuaciones, tal como han reconocido muchos de los autores previamente citados. ¿Cómo encajan las exportaciones de trigo dentro del ciclo de Kuznets? Estas correlaciones han sido ampliamente estudiadas y observadas, pero el centro de atención era la conexión entre las exportaciones de trigo y la inmigración en los años previos a 1890. Las dos series se mueven en direcciones opuestas a finales de la década de 1860, momento en que las exportaciones de trigo cayeron espectacularmente y la inmigración aumentó. Pero en cualquier otro caso las dos series normalmente van en la misma dirección: ambas disminuyeron a finales de la década de 1850, aumentaron a principios de la de 1860 y aumentaron también a principios de la década de 1870 y a principios de la de 1880, antes de caer bruscamente de nuevo. Esta correlación ya no la encontramos con posterioridad a 1890; si acaso, la contraria es más habitual.

El gráfico 13.1 parece poco compatible con nuestras primeras especulaciones teóricas acerca del papel de las fronteras, según las cuales aparece una relación de complementariedad entre el comercio y la movilidad de factores más clara cuando la frontera está todavía en expansión que después. Pero la evidencia parece contradecir esto y, en cualquier caso, pensamos que los flujos de comercio agregados son más importantes para la tesis de Mundell que las exportaciones concretas de un artículo de primera necesidad.

Los gráficos 13.2 y 13.3 muestran este aspecto, ya que en ellos se reflejan los movimientos de los flujos agregados de comercio. Se ilustran

8 Las cifras sobre inmigración se dan en términos brutos; las entradas de capital son simplemente el saldo de la balanza por cuenta corriente en términos negativos deflactado por el deflactor de precios del PNB (empalmando con el índice de precios al por mayor, que es el que se ha utilizado para los años anteriores a 1869). Las exportaciones de trigo están medidas como desviaciones de la tendencia cuadrática. Las tres series están normalizadas para facilitar su representación y se utilizan medias móviles de tres años para componer y arreglar de algún modo dichas series.

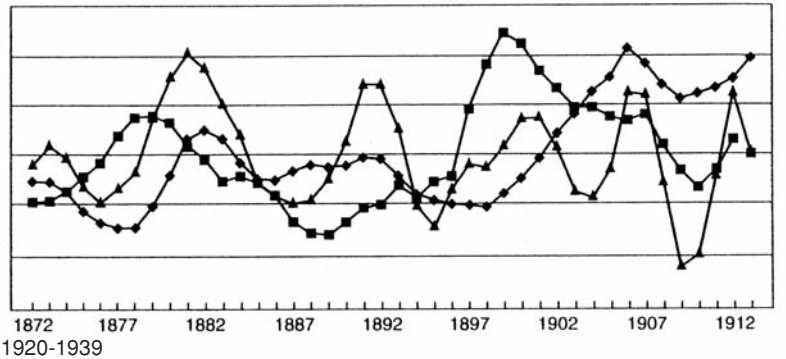
las grandes fluctuaciones en Estados Unidos y en el Reino Unido, donde podemos distinguir dos etapas; la fase de globalización anterior a la guerra y la fase de desglobalización posterior a la guerra. En estos gráficos queda reflejada claramente la enorme inestabilidad de las series temporales. La migración y los flujos de capitales están altamente correlacionados, en el sentido de que el capital va detrás de los flujos de mano de obra. Pero, si observamos los gráficos, también nos llevamos una sorpresa: los niveles agregados de comercio no están bien correlacionados con las migraciones masivas o los flujos internacionales de capitales durante la época de las grandes fluctuaciones, y esto es así tanto si representamos el comercio en términos de las desviaciones con respecto a la tendencia como si no. Por lo tanto, observando los gráficos no podemos ser muy optimistas acerca de la hipótesis de complementariedad que se deduce de la literatura sobre las grandes fluctuaciones. Nuestras hipótesis sobre las fronteras probablemente se cumplen para los bienes producidos en la frontera, pero los flujos agregados de comercio incorporan otros muchos productos también.

Quizá necesitamos un enfoque más elaborado empíricamente para poder separar las distintas relaciones que deben de existir en los datos; si es así, deberemos centrarnos en movimientos de mayor frecuencia (por ejemplo, anual) de los datos. Con la ayuda de William Collins, hemos desarrollado recientemente dos métodos para medir la relación entre el volumen de comercio y los flujos de factores en cada uno de los diez países de nuestra serie temporal con datos anuales (Collins, O'Rourke y Williamson, 1997). En primer lugar, nos preguntamos si los flujos de factores relativamente grandes (pequeños) están asociados con flujos de comercio relativamente pequeños (grandes) *ceteris paribus,* independientemente de la dirección de los flujos de los factores. Este primer enfoque se centra únicamente en las magnitudes, y en las regresiones se incorporan los flujos de factores en valor absoluto. Pero con unas dotaciones dadas, ¿podríamos esperar que un flujo de entrada y otro de salida tuvieran el mismo impacto sobre el volumen de comercio? Podríamos argumentar que, si el comercio y los flujos de factores son sustitutivos, la emigración (o exportaciones de capital) reduciría el comercio sólo en el caso de que la mano de obra (o el capital) se fuera de un país relativamente abundante en ese factor. Por lo tanto, nuestro segundo enfoque se centraba en investigar si los flujos de factores en la dirección «correcta» (que se dirigen hacia un

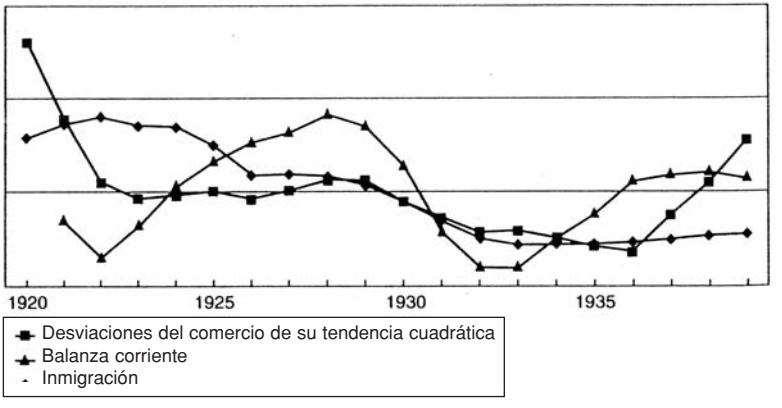
GRÁFICO 13.2

LAS GRANDES FLUCTUACIONES EN EL COMERCIO Y EN LOS FLUJOS DE FACTORES, ESTADOS UNIDOS

A) 1872-1913



B) 1920-1939



NOTA: Todas las series son medias móviles de tres años y están representadas a escala.

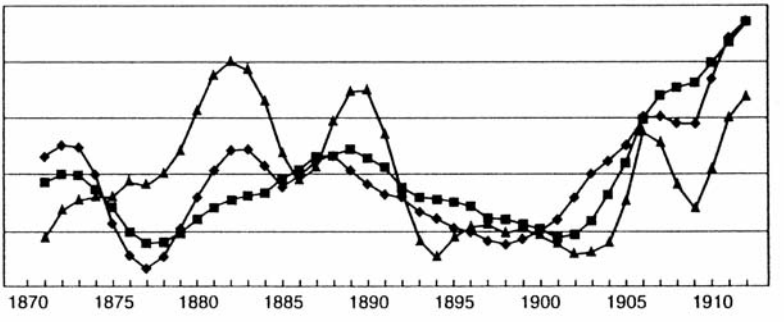
país con escasez en ese factor o que salen de un país relativamente abundante en él) estaban asociados con un mayor o menor volumen de comercio. La determinación de la abundancia o escasez del factor estaba medida por la participación de un país en la dotación total de la muestra de un factor dado en relación con la participación del país en el PIB total de la muestra. Dado que resultó que estos dos enfoques ofrecían los mismos resultados, hablaremos sólo del primero.

Se estimaron las regresiones tomando el valor del volumen de comercio en términos reales como la variable dependiente e introduciendo la

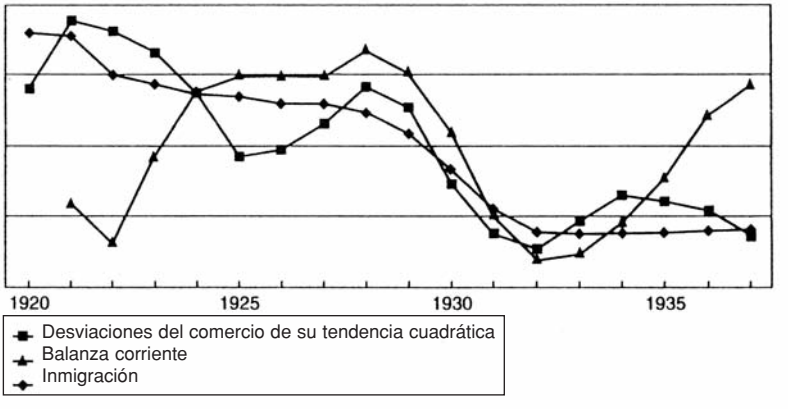
GRÁFICO 13.3

LAS GRANDES FLUCTUACIONES EN EL COMERCIO Y EN LOS FLUJOS DE FACTORES, REINO UNIDO

A) 1872-1913



B) 1920-1939



NOTA: Todas las series son medias móviles de tres años y están representadas a escala.

variable tiempo y tiempo al cuadrado, lo que nos permitió aislar la inestabilidad macroeconómica de las tendencias a largo plazo de las series temporales correspondientes a los distintos países. Dado que los detalles del proceso se encuentran en otros trabajos (Collins, O'Rourke y Williamson, 1997, tablas 1a-1c), aquí sólo vamos a exponer los resultados fundamentales. Introdujimos las tasas arancelarias para reflejar el hecho de que muchos de estos países sufrieron una vuelta atrás en el proceso globalizador a finales del siglo XIX y que todos esos países participaron en la carre-

ra hacia la desglobalización después de la primera guerra mundial. El signo esperado de los coeficientes era negativo, y estas expectativas se vieron confirmadas (con la misteriosa excepción de Canadá). También se introdujo una medida de los costes de transporte (Isserlis, 1938).[9] Casi siempre tenía el signo erróneo en estas regresiones, presumiblemente a causa de que los costes de transporte eran endógenos a lo largo del ciclo, aumentando durante los *booms* a medida que el espacio se hacía más escaso y disminuyendo en las recesiones a medida que el espacio se hacía más abundante. Es de esperar que los costes de transporte tengan un signo diferente cuando se eliminen de los datos los ciclos y las fluctuaciones, ya que es más probable que dominen los factores exógenos relacionados con la oferta.

Analizamos el impacto de la frontera o del cambio político (o ambos) estimando las relaciones para los años previos a la guerra y para el período de entreguerras separadamente. Nuestras expectativas eran que la complementariedad apareciera con más frecuencia en las décadas anteriores a la guerra que después, reflejando el hecho de la desaparición de las fronteras, especialmente en el Nuevo Mundo, abundante en recursos.

Lo más importante para la cuestión central de este capítulo son las variables que representan los flujos de factores. Las migraciones se miden como la emigración intercontinental en términos brutos desde los países de Europa, y la inmigración bruta hacia los países del Nuevo Mundo (excepto para el caso de Australia, para el que se recoge la inmigración neta). La variable que refleja la balanza por cuenta corriente es el saldo de la balanza corriente total dividido por el deflactor del PNB, con la finalidad de poder hacer comparaciones intertemporales. ¿Cuáles son los coeficientes de las variables que representan la movilidad de los factores?

En las tablas 13.1 a 13.3 se resumen los resultados en términos de las hipótesis contrastadas: ¿eran sustitutivos el comercio y el flujo de factores? Lo que se deduce de la observación de las tablas a partir de los resultados relevantes de las regresiones (Collins, O'Rourke y Williamson, 1997, tablas 1a-1c) es bastante directo: un coeficiente positivo y significativo se interpreta como complementariedad, un coeficiente negativo y significativo se

9 Es un índice deflactado para medir las tasas sobre la carga de mercancías, pero resulta ser un índice más bien genérico a nivel mundial y no específico para cada país.

TABLA 13.1

¿COMPLEMENTARIEDAD O SUSTITUIBILIDAD DURANTE LAS GRANDES FLUCTUACIONES, 1870-1940?

	1870-1913 Comercio vs. migración	*1870-1913 Comercio vs. flujos de capital*	*1919-1936 Comercio vs. migración*	*1919-1936 Comercio vs. flujos de capital*
Alemania	N	N	C	C
Australia	C	S	C	S
Canadá	N	N	N	N
Dinamarca	N	N	N	C
Estados Unidos	C	N	N	C
Francia	—	N	—	N
Italia	C	S	C	C
Noruega	N	N	N	S
Reino Unido	C	N	C	N
Suecia	N	N	C	C

FUENTE: Collins, O'Rourke y Williamson (1997, tabla 1a).
NOTA: Si el coeficiente que relaciona el comercio con los flujos de factores es positivo y significativo (al nivel del 10%), se ha designado como complementario (C). Si el coeficiente es negativo y significativo, entonces es sustitutivo (S). Si los coeficientes no son significativos, entonces se han denominado neutrales (N).

TABLA 13.2

¿COMPLEMENTARIEDAD O SUSTITUIBILIDAD DURANTE LAS GRANDES FLUCTUACIONES, 1870-1940? (En las regresiones se han utilizado las variaciones en el comercio y las variaciones en los flujos de factores)

	1870-1913 Comercio vs. migración	*1870-1913 Comercio vs. flujos de capital*	*1919-1936 Comercio vs. migración*	*1919-1936 Comercio vs. flujos de capital*
Alemania	N	N	—	—
Australia	N	N	N	N
Canadá	N	N	N	N
Dinamarca	N	N	N	C
Estados Unidos	C	N	N	C
Francia	—	N	—	N
Italia	N	N	C	C
Noruega	N	N	N	N
Reino Unido	C	N	C	N
Suecia	N	N	N	C

FUENTE: Collins, O'Rourke y Williamson (1997, tabla 1b).
NOTA: Véase la nota de la tabla 13.1.

TABLA 13.3

¿COMPLEMENTARIEDAD O SUSTITUIBILIDAD DURANTE LAS GRANDES FLUCTUACIONES, 1870-1940? (En las regresiones se han utilizado las variaciones en el comercio y los flujos de factores en niveles)

	1870-1913 Comercio vs. migración	*1870-1913 Comercio vs. flujos de capital*	*1919-1936 Comercio vs. migración*	*1919-1936 Comercio vs. flujos de capital*
Alemania	N	N	C	N
Australia	N	N	N	S
Canadá	N	C	N	N
Dinamarca	N	N	N	N
Estados Unidos	N	N	S	N
Francia	—	N	—	N
Italia	N	N	C	N
Noruega	N	S	C	S
Reino Unido	C	S	N	N
Suecia	N	N	C	N

FUENTE: Collins, O'Rourke y Williamson (1997, tabla 1c).
NOTA: Véase la nota de la tabla 13.1.

interpreta como sustituibilidad, y un coeficiente de cualquier signo que estadísticamente no sea distinto de cero significa neutralidad.[10] Las regresiones se han llevado a cabo de tres maneras distintas. En la tabla 13.1 se ha efectuado la regresión de los niveles de comercio sobre los niveles de flujos de factores más las variables adicionales. En la tabla 13.2 se recoge la regresión de los cambios en el comercio sobre los cambios en los flujos de factores. Por último, la tabla 13.3 se ha obtenido a partir de las regresiones de los cambios en el comercio sobre los flujos de factores en niveles.

10 En las tablas 13.1 a 13.3 se utiliza un nivel del 10 % para la verificación de la hipótesis, pero obtenemos los mismos resultados si utilizamos un nivel del 5 %. La única diferencia es que, en el último caso, algunos resultados de complementariedad se vuelven neutrales. En resumen, la hipótesis de sustituibilidad sigue siendo rechazada. Aquellos lectores que hayan seguido a Deirdre McCloskey (1998) y Edward Leamer (1998*b*) últimamente deberían tomar buena nota de esto. El resultado de complementariedad sería más consistente si ignoráramos los t-estadísticos. Para el período anterior a la guerra, veinticuatro de los veintisiete coeficientes de los indicadores de migración son positivos, mientras que para los flujos de capital, catorce de los treinta coeficientes son positivos. Para el período de entreguerras, veintidós de los veintiséis coeficientes de las migraciones y diecinueve de los veintinueve coeficientes de los flujos de capitales son positivos.

La neutralidad domina las entradas en las tres tablas (53%, 78% y 71% en las tablas 13.1, 13.2 y 13.3, respectivamente, o el 62% en conjunto), lo que sugiere que la ambigüedad teórica de la que tanto hemos hablado en la sección anterior lleva también aparejada una ambigüedad empírica. Sin embargo, la complementariedad es mucho más habitual que la sustituibilidad, y supone el 25% de las entradas en las tres tablas. Además, la complementariedad está asociada dos veces más con las migraciones (34%) que con los flujos de capital (17%). La sustituibilidad aparece sólo en el 8 % de los casos, y todos, excepto uno, están asociados con los flujos de capital, y no con la migración. La distinción entre flujos de capital y migraciones sugiere que algunos flujos de factores están relacionados más directamente con el comercio que otros.

Hasta aquí, podemos decir que los datos históricos rechazan la hipótesis de sustituibilidad. Sin embargo, nos encontramos con dos sorpresas desagradables a la vista de las tablas. En primer lugar, y contrariamente a lo esperado, la complementariedad no estaba más generalizada en el Nuevo Mundo (19% en las tres tablas en conjunto) que en el Viejo Mundo (28% en las tres tablas). En segundo lugar, y también contrariamente a lo que esperábamos, la complementariedad era tres veces más habitual en el período «posfronteras»: se dio en un 36% de las veces durante los años de entreguerras, y sólo un 14% de las veces en el período anterior a la primera guerra mundial.

Nuestros antecedentes apuntaban claramente a favor de la complementariedad y a un cambio de régimen de la complementariedad a la sustituibilidad. Las pruebas rechazan esos antecedentes y apuntan a favor de un cambio de régimen hacia la complementariedad, cuando la tesis de la desaparición de las fronteras predecía un cambio de régimen contrario. En resumen, los flujos agregados de comercio implicaban otras muchas cosas aparte de los bienes de primera necesidad fronterizos. Sin embargo, quizá la complementariedad que hemos encontrado en los datos del período de entreguerras se debe en realidad a la política, al colapso simultáneo de los mercados internacionales de bienes y de factores. Y aunque existe alguna prueba a favor de la complementariedad en el período anterior a la guerra, esperábamos una confirmación mucho más fuerte y sólida, dadas las inferencias razonables que emergen de la tesis sobre las fronteras endógenas y de la literatura más antigua sobre las grandes fluctuaciones. Otro golpe

para los modelos de frontera endógena que predicen la complementariedad es el resultado de que el Nuevo Mundo con sus fronteras no ofrece pruebas más potentes que el Viejo Mundo sin fronteras a favor de esa hipótesis. En cualquier caso, de lo que no cabe duda es de que la evidencia sobre las grandes fluctuaciones rechaza la hipótesis de sustituibilidad.

Los datos de panel históricos: la comunidad atlántica, 1870-1940

En esta sección damos un paso adelante para tratar de llenar el vacío empírico que existe en el debate, estudiando las relaciones a largo plazo a partir de los datos de panel de nuestros diez países de la economía atlántica entre 1870 y 1940. La variable dependiente de las regresiones, es decir, el volumen de comercio, está medida como la suma de importaciones y exportaciones sobre el PIB (en contraposición a la sección previa, en donde se incluían los niveles de comercio en términos «reales» para cada país). Una ventaja importante de esta nueva medida es que nos permite hacer comparaciones entre países que no implican la dificultad de traducir el volumen de comercio de cada país a una moneda común utilizando tipos de cambio y un índice de importaciones y exportaciones. Una desventaja potencial, sin embargo, es que se desvía de la teoría de Heckscher-Ohlin-Vanek, que relaciona el volumen de comercio de cada país, sin ponderar con el PIB, con la brecha existente entre su dotación de factores y el consumo de éstos.[11]

Las regresiones hechas con los datos de panel se explican con detalle en otros trabajos (Collins, O'Rourke y Williamson, 1997, tabla 3), por lo que aquí nos centraremos en las conclusiones fundamentales. Incluimos los aranceles en las regresiones, de la misma manera que los incluimos en el análisis de las grandes fluctuaciones. Para reflejar la importante disminución de los costes de transporte durante este período, se ha incluido también el índice Isserlis. Sin embargo, como el índice es idéntico para todos los países, únicamente va a ser útil, al menos

11 Sin embargo, se han hecho esfuerzos encaminados a desarrollar una medida de la distancia entre la dotación y el consumo de factores que incluyen la escala precisa; véase Collins, O'Rourke y Williamson (1997, 15-16).

potencialmente, para explicar la variación en el comercio y en los porcentajes del PIB a lo largo del tiempo. Las variables explicativas de mayor interés eran las medias anuales de las tasas de migración neta y la balanza por cuenta corriente sobre el PIB para cada década entre 1870 y 1940.

Con las regresiones perseguíamos la respuesta a una pregunta muy simple: ¿el aumento en los flujos de población y de capitales estaba asociado con un mayor o un menor volumen de comercio, *ceteris paribus*? Como en el análisis de las grandes fluctuaciones de la sección anterior, los datos de panel no muestran pruebas a favor de la hipótesis de sustituibilidad. Sí que ofrecen una evidencia limitada (cuando se incluyen las variables ficticias de cada país) de la complementariedad entre los flujos de capital y el comercio. Sin embargo, incluso aunque sean significativos, el tamaño de todos los coeficientes estimados indica una relación muy débil entre los flujos de factores y de comercio.[12]

Conexiones de política económica: aranceles y restricciones a la inmigración

Volvamos ahora a otro tipo de pruebas: ¿actuaban los políticos en materia de inmigración en el Nuevo Mundo como si pensaran que el flujo de comercio y el de factores eran sustitutivos?[13]

Los hechos estilizados

En el capítulo 10 hemos argumentado que hubo un cierre gradual de fronteras en el Nuevo Mundo después de la década de 1880. Australia, Argentina, Brasil, Canadá y Estados Unidos comenzaron a restringir la inmigración durante las décadas previas a la Gran Guerra. Lo que sucedió con la política de inmigración también ocurrió con la política comercial. En el capítulo 6 hemos identificado unas reacciones ante la globalización según las cuales el continente europeo y también el Nuevo Mundo comen-

12 Este resultado se repite en la literatura empírica sobre comercio, inversión extranjera y corporaciones multinacionales (Grubert y Mutti, 1991).

13 Esta sección se basa en Timmer y Williamson (1996).

zaron a aumentar sus aranceles. El período de entreguerras fue testigo de un endurecimiento de los controles tanto sobre el comercio como sobre los flujos de factores, un endurecimiento que iba a ser gradualmente suavizado después de 1945 con Bretton Woods, el GATT, los acuerdos sobre trabajadores «invitados» en Europa, la revocación de las cuotas sobre nacionalidades en Estados Unidos en 1965 y otros hechos políticos favorables a la globalización, especialmente después de 1970.

¿Cuál es, si la hay, la relación entre el comercio y las restricciones a la inmigración? Ya vimos en el capítulo 10 que la preocupación por la desigualdad fue un aspecto clave a la hora de aumentar las barreras a la libre inmigración. Pero ¿significa esto que las naciones del Nuevo Mundo establecieron una legislación por entonces que daba a entender que los políticos y los votantes pensaban que la inmigración y el comercio eran sustitutivos? Si era así, habrían pensado que no serviría de nada restringir sólo una de las dos cosas cuando los niveles de vida de los trabajadores estaban amenazados, sino que habría que restringir ambos. Por otro lado, si el comercio y los flujos de factores eran complementarios, restringir o bien el comercio o bien la inmigración sí hubiera resuelto entonces el problema.

Relaciones entre comercio y política de inmigración

El trabajo no cualificado en la base de la distribución es escaso y caro en los países ricos, y este hecho ha ayudado por sí solo a hacer que la distribución de la renta sea allí más equitativa que en los países pobres (capítulo 9). La inmigración procedente de los países pobres supondría entonces una disminución de la escasez del trabajo no cualificado en los países ricos y, por lo tanto, un aumento de la desigualdad. Sucedería lo mismo con las importaciones de bienes intensivos en mano de obra. ¿Cuál debería ser la respuesta política? Si el comercio y la inmigración eran complementarios debido a la presencia de una frontera durante el período anterior a la primera guerra mundial en el Nuevo Mundo, el proteccionismo y las restricciones a la inmigración no tendrían entonces por qué haber ido parejos. Esta correlación hubiera surgido al desaparecer la frontera.

De hecho, Estados Unidos fue proteccionista, especialmente después de la guerra civil, una vez hubieron fracasado los intereses esclavistas y de los terratenientes del sur. Como ya hemos señalado en el capítulo 6, otros

países del Nuevo Mundo escasos en mano de obra y abundantes en recursos comenzaron a proteger particularmente sus manufacturas. Canadá fue proteccionista, fundamentalmente después de 1878, el estado de Victoria (Australia) lo fue desde de 1866, y el resto de Australia federal siguió los pasos de Victoria en 1906. Argentina siguió también ese camino en la década de 1870, lo mismo que Brasil. El hecho de que estos países escasos en mano de obra adoptaran medidas sólo graduales para restringir la inmigración, mientras que protegían su industria a pasos agigantados, es compatible con nuestra suposición previa de que, a medida que se cerraban las fronteras, el comercio y los flujos de factores pasaban de ser complementarios a ser sustitutivos. Al principio, el proteccionismo era suficiente, pero después también se hacían necesarias las restricciones a la inmigración. Sin embargo, el cierre de las fronteras debería haber afectado de forma más directa al debate sobre la inmigración.

Los americanos pensaban que la frontera occidental había desaparecido en la década de 1890, los argentinos creían que la pampa ya se había llenado poco después, los brasileños de São Paulo debían pensar lo mismo cuando el precio del café cayó estrepitosamente en la década de 1920 y los canadienses también debieron de compartir la misma opinión cuando la disminución del precio del cereal puso fin al *boom* de las praderas. La teoría simple diría que el cierre de las fronteras tuvo un impacto sobre las actitudes ante la inmigración: el impacto sobre los salarios debería haber sido menor cuando la oferta de tierra era flexible y había disponibilidad de ella, ya que ésta podía absorber a nuevos trabajadores. La secuencia temporal de las restricciones a la inmigración en el Nuevo Mundo parece ser poco coherente con este punto de vista, ya que el cambio realmente importante en las actitudes ante la política de inmigración no surgió hasta la década de 1890.

¿Queda explicada adecuadamente esa secuencia temporal de las restricciones a la inmigración por el hecho de que la demanda de mano de obra en el Nuevo Mundo era menos flexible debido al cierre de las fronteras? ¿O también tuvo un papel el cambio en la relación entre comercio y flujos de factores (primero complementarios y luego sustitutivos)? ¿Estaban las restricciones a la inmigración asociadas positivamente a los aranceles, como en el caso en que el comercio y los flujos de factores eran sustitutivos? ¿Cambió a lo largo del tiempo esa relación entre aranceles y política migratoria?

En la tabla 10.1 recogimos los resultados de una regresión que, tomada de Timmer y Williamson (1996), pretende explicar los determinantes de la política de inmigración en cinco países (Argentina, Australia, Brasil, Canadá y Estados Unidos) entre 1860 y 1930, aproximadamente. Dicha regresión mostraba que la política de inmigración se veía afectada de manera significativa por la variable dependiente retardada, la posición relativa retardada de los no cualificados de la base de la distribución de la renta, el retardo en el aumento de la amenaza que suponían los inmigrantes para los salarios de los trabajadores no cualificados y la calidad de los inmigrantes en relación con los nativos (y los inmigrantes previos). El resto de las variables de la parte derecha de la regresión no eran significativas, con lo que no las trataremos aquí, excepto la que es relevante en este trabajo: la ratio de comercio sobre el PIB. Esta variable resultaba no estar relacionada significativamente con la política de inmigración, como sí lo hubiera estado si el comercio y la migración hubieran sido sustitutivos, lo que sugiere que las políticas aperturistas y proclives a la inmigración tampoco eran complementarias.

Sin embargo, sabemos que la ratio de comercio sobre el PIB es un indicador muy rudimentario (y posiblemente equívoco) de la política comercial. ¿Qué ocurre si sustituimos en la regresión esta ratio por los aranceles medios? En este caso, la evidencia sugiere, de un modo todavía más claro, que los políticos pensaban que el comercio y los flujos de factores eran complementarios.[14] El coeficiente de los aranceles medios resultaba ser 3,91, lo que sugiere que un 10 % del incremento en los aranceles medios estaba asociado a un incremento del indicador de la política de inmigración; además, el coeficiente era estadísticamente significativo al nivel del 12,5 %. Un proteccionismo más elevado estaba asociado a unas políticas de migración más liberales, no menos, durante ese período. Entre 1860 y 1930, las políticas no fueron las que se hubieran adoptado si los

14 Los datos sobre aranceles en Australia, Canadá y Estados Unidos se han tomado de Collins, O'Rourke y Williamson (1997). Los datos sobre aranceles brasileños estaban disponibles sólo desde 1900, y se han obtenido de Mitchell (1983). Los aranceles argentinos sólo estaban disponibles desde 1895, y se han calculado a partir de los datos sobre derechos de aduana que se incluyen en Mitchell (1983) y de los datos sobre comercio de Taylor (1997). Podemos proporcionar, previa petición, detalles sobre las regresiones que se citan en esta sección.

políticos y los votantes del Nuevo Mundo hubieran pensado que el comercio y la inmigración eran sustitutivos.

¿Hubo diferencias entre el período anterior a 1914 y el posterior a 1914? Dado que estamos utilizando valores medios quinquenales, sólo disponemos de quince observaciones para el segundo período, y cinco de éstas se solapan por la Gran Guerra. Si hacemos caso omiso de estas advertencias, la evidencia está a favor de nuestras primeras hipótesis de que el cierre de la frontera podría haber coincidido con la aparición de una correlación positiva entre el comercio y las restricciones a la inmigración. Para el período anterior a 1914, el coeficiente de los aranceles medios era positivo (pero no significativo); para el período posterior a 1914, el coeficiente era grande, negativo y altamente significativo.[15] Después de 1914, los países que se aislaron del comercio también intentaron evitar los flujos migratorios, mientras que antes de esa fecha no había sucedido lo mismo. En contraste con la relación directa entre comercio y flujos de factores, la relación indirecta que se deriva de las decisiones políticas es compatible con un cambio de régimen según el cual el comercio y la migración pasaron de ser complementarios a ser sustitutivos.

Lecciones de la historia

El modelo que se asocia a Eli Heckscher y Bertil Ohlin permite decir sin ambigüedades que el comercio y la movilidad de factores son sustitutivos.[16] En ausencia de movilidad de factores, el comercio puede servir para igualar los precios de los factores a nivel internacional. Con movilidad de factores, el comercio puede desaparecer por completo. Este tema es relevante por el tipo de implicaciones políticas que genera. Si la inmigración supone una amenaza para la igualdad, creando abundancia de mano de obra en la base inferior de la distribución, las cuotas a la inmigración provocarán más comercio y una oleada de «competencia desleal» por parte de

15 El coeficiente sugería que un incremento del 10% en los aranceles medios estaba asociado con una disminución enorme de 6,8 puntos en el índice de política de inmigración.

16 Al menos, la versión 2 × 2 de la teoría de Heckscher-Ohlin así lo afirma.

los trabajadores no cualificados, que producen bienes intensivos en mano de obra en tierras lejanas con exceso de ese recurso y de las cuales ya no pueden emigrar. Si los países ricos se refugian tras unas barreras arancelarias elevadas, habrá muchos más inmigrantes llamando a sus puertas, ya que las oportunidades de producir bienes de exportación intensivos en mano de obra en casa se habrán agotado. El aspecto económico es tan razonable que sobrevivió sin apenas ningún desafío a lo largo de las cuatro décadas comprendidas entre los primeros años posteriores a la primera guerra mundial, cuando Heckscher y Ohlin escribían sus artículos, y 1957, cuando Robert Mundell publicó su trabajo seminal. En las cuatro décadas posteriores, los desafíos a ese pensamiento convencional han sido tantos que sólo ha permanecido la idea de la ambigüedad teórica.

Este capítulo afronta esa ambigüedad estudiando la experiencia de la economía atlántica entre 1870 y 1940. La historia nos sugiere las siguientes lecciones. Cuando analizamos variaciones anuales en los datos de series temporales, descubrimos que el comercio y los flujos de capitales eran sustitutivos muy raramente y complementarios la mayor parte de las veces. El comercio y la migración nunca fueron sustitutivos. Si analizamos la política de inmigración en el Nuevo Mundo, parece claro que los políticos nunca actuaron como si pensaran que el comercio y la inmigración fueran sustitutivos durante la etapa final del siglo XIX. Sin embargo, existe alguna evidencia a favor de la hipótesis de que hubo un cambio de régimen que coincidió con el cierre de las fronteras y con la vuelta a la autarquía en el período de entreguerras: los políticos actuaron más como si pensaran que el comercio y la inmigración fueran sustitutivos después de la Gran Guerra.

En resumen, la historia de la economía atlántica entre 1870 y 1940 rechaza la tesis de que el comercio y la movilidad de factores eran sustitutivos. Concuerda más con la tesis de que eran complementarios. Queda por ver si estas lecciones sobrevivirán al escrutinio de unos datos mejores, más abundantes y a las nuevas técnicas econométricas, pero si este capítulo sirve para hacer que los economistas analicen con más cuidado la experiencia del período posterior a la segunda guerra mundial, nos daremos por satisfechos.

CAPÍTULO 14
LECCIONES DE LA HISTORIA

Este libro comenzaba documentando el intenso proceso de convergencia en salarios reales que caracterizó la época comprendida entre la Gran Hambruna irlandesa y la Gran Guerra. Los niveles de vida en el Viejo Mundo comenzaron a converger con los del Nuevo Mundo, mientras que los de Escandinavia, Irlanda e Italia convergían con los de Gran Bretaña y con los del resto del núcleo industrial europeo. Hemos mostrado cómo y por qué los precios de los factores (y los niveles de vida de los trabajadores) convergieron más deprisa que el PIB per cápita y que la productividad media del trabajo. Continuamos entonces el discurso para afirmar que esta convergencia estaba íntimamente relacionada con la evolución de la economía atlántica. También afirmamos que la correlación positiva entre globalización y convergencia que surgió a partir de mediados del siglo XIX no es espuria sino causal, al menos hasta la primera guerra mundial.

¿Justifica la evidencia presentada en este libro esta afirmación? Este capítulo reúne los diversos hilos del argumento y expone las razones en una recapitulación final. A partir de esto podremos ver qué lecciones de la historia son relevantes para los debates actuales sobre la globalización y cuáles no.

Acerca de las pruebas: precios de los factores frente a agregados de producción

Para analizar el crecimiento de los países, los macroeconomistas centran su atención únicamente en agregados como el PIB per cápita o el PIB

por hora de trabajo. En este libro confiamos mucho más en medidas como los precios de los factores y, en concreto, en los salarios reales. En el capítulo 2 ofrecíamos cuatro razones para ello, y tres de ellas merecen ser repetidas para los economistas que lean este libro.

En primer lugar, los individuos ganan salarios, primas por habilidades, beneficios y rentas, no PIB per cápita. Los salarios reales de los trabajadores no cualificados son mejores indicadores de los niveles de vida de los trabajadores corrientes que los agregados macroeconómicos tradicionales. En segundo lugar, los capítulos 4 a 11 están cargados de pruebas a favor del hecho de que la distribución de la renta es algo importante para la evolución de la política. Los cambios que incrementan las rentas medias pueden ser muy perjudiciales para ciertos grupos, y si esos perjudicados son lo suficientemente poderosos, pueden resistir esos cambios con éxito. En tercer lugar, podemos entender mejor las fuentes de la convergencia si centramos el análisis en los precios de los factores. El comercio, la migración y los flujos de capitales tienen una influencia directa sobre los precios de los factores, mientras que sólo afectan indirectamente al PIB per cápita; además, las fuerzas de la economía abierta pueden tener efectos muy distintos sobre los precios de los factores en comparación con las causas alternativas de la convergencia, tales como la convergencia tecnológica. Los datos sobre precios de los factores pueden, por lo tanto, ayudarnos a discernir entre las diferentes explicaciones del crecimiento y de la convergencia.

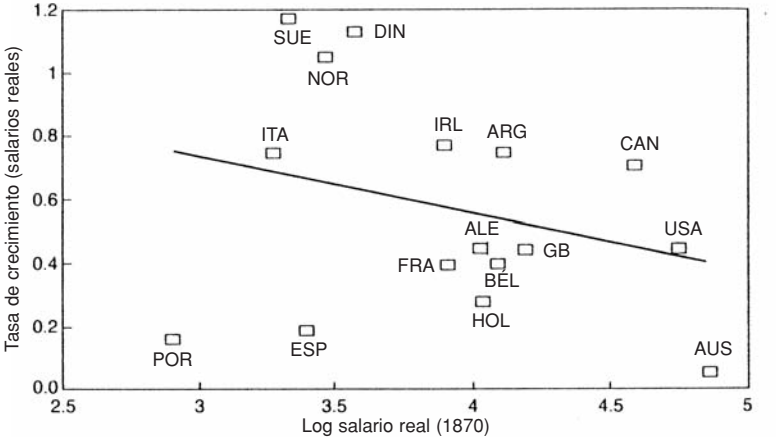
La convergencia en la economía atlántica

Nos centramos en aquellos países que se han visto involucrados en ese proceso de convergencia con los líderes a finales del siglo XIX, las economías pobres de la periferia de Europa occidental.[1] La tabla 2.2 recogía la gran variedad de comportamientos entre los países de la periferia. Unos, como Irlanda, convergieron con los líderes al ritmo esperado; algunos, como el trío escandinavo, convergieron a un ritmo trepidante; otros, como Italia, convergieron a un ritmo mucho más lento, una convergencia que

1 Esta sección se basa en O'Rourke y Williamson (1997).

GRÁFICO 14.1

CONVERGENCIA «INCONDICIONAL» DE LOS SALARIOS REALES, 1870-1913



FUENTE: O'Rourke y Williamson (1997, gráfico 1).

sufrió un retraso y que se dio al final ya de la etapa; y otros, como los dos países de la península ibérica, no convergieron en absoluto. El gráfico 14.1 nos ofrece una perspectiva de esta situación comparando cada país con las predicciones que se derivan del modelo de convergencia incondicional más simple (indicado por la línea de regresión). El gráfico confirma que, en relación con la línea de regresión, los escandinavos (Suecia, Dinamarca y Noruega) son los que más superan las expectativas, los irlandeses convergieron más o menos al ritmo que se preveía según su renta inicial, y los italianos convergieron algo más lentamente. La evidencia a favor de la hipótesis de convergencia incondicional hubiera sido mucho más potente en esta muestra de la economía atlántica si hubiéramos excluido los países de la península ibérica. Sin ellos, la pendiente de la línea de regresión hubiera sido mucho más pronunciada. Hubiera ocurrido lo mismo si hubiéramos excluido a Estados Unidos y Canadá, ya que ellos fueron contra corriente y hubieran quedado bastante por encima de la línea de regresión si Portugal y España no estuvieran presentes en la muestra. La convergencia australiana no fue buena, incluso en relación con la línea de convergencia incondicional. Hubo muy poca varianza entre los líderes europeos (Francia, Bélgica, Alemania, Países Bajos, Gran Bretaña) y, a

pesar de todo lo que se ha escrito acerca del fracaso británico, su crecimiento se sitúa casi exactamente sobre la línea de convergencia incondicional.

¿Hasta qué punto pueden las fuerzas de la economía abierta, centrales en este libro, explicar esa varianza en la convergencia entre los países de la periferia? En este capítulo, la discusión se centra en estudiar los determinantes de la convergencia o del fracaso individual de cada país en relación con los gigantes del momento, Gran Bretaña y Estados Unidos. ¿Hasta qué punto la participación de los escandinavos en la creciente economía mundial explica su éxito? ¿Hasta qué punto los esfuerzos de la península ibérica por aislarse a sí mismos de estas fuerzas explican su fracaso? ¿Qué decir de Irlanda e Italia, que están en medio? ¿Qué parte de la convergencia o del fracaso de los países de la periferia queda explicada simplemente por la capacidad y la voluntad de cada país para emigrar?

El papel de la educación

Una forma de valorar la importancia de las fuerzas de la economía abierta es preguntarnos su éxito en comparación con otras fuentes potenciales del crecimiento. Un candidato muy popular, importante para los historiadores económicos y para los estudiosos de la nueva teoría del crecimiento, es la educación. En su discurso presidencial en la Economic History Association de 1981, Richard Easterlin puso de manifiesto que la falta de educación era la razón primordial de que el mundo entero no esté desarrollado. Moses Abramovitz (1986), Robert Barro (1991) y otros han descubierto que la educación ha sido un determinante muy importante del crecimiento de finales del siglo XX y que la convergencia aparece sólo cuando existen unos niveles iniciales de educación y otros factores condicionantes. Anticipándose a esta literatura reciente sobre el crecimiento empírico de finales del siglo XX, Lars Sandberg (1979) defendía que el éxito sueco de hace un siglo fue debido a su estatus de «sofisticado empobrecido»: un país pobre pero con unos niveles de educación elevados que estaba listo para emprender ese proceso de convergencia con los países del núcleo industrial. De forma similar, Carlo Cipolla documentaba unos niveles de alfabetización relativamente altos en Escandinavia, y concluía que «los países más alfabetizados fueron los primeros en importar la revolución industrial» (Cipolla, 1969, 87). Más recientemente, Gabriel Torte-

lla (1994) ha apuntado al bajo nivel de educación como culpable de la pésima evolución económica de la cuenca mediterránea.

Recientemente hemos tratado de evaluar todas estas afirmaciones para el siglo XIX estimando ecuaciones de convergencia, condicionadas al nivel de escolarización (O'Rourke y Williamson, 1997). La parte A de la tabla 14.1 confirma que la educación estaba asociada positivamente al crecimiento y que la convergencia condicionada al nivel de educación inicial es más potente que la convergencia incondicional.

Lo que realmente nos interesa, sin embargo, es la contribución de la educación a la convergencia.[2] ¿Qué parte de la convergencia escandinava y del fracaso de la península ibérica fue debida a la dotación inicial de capital humano? Para obtener una respuesta tomamos los coeficientes de la variable educación de la parte A de la tabla 14.1 y los aplicamos a los niveles educacionales de la periferia europea, Gran Bretaña y Estados Unidos.[3] Esto nos permite calcular los diferenciales en las tasas de crecimiento entre el núcleo industrial y los países de la periferia que se deben a las *diferencias* en la dotación de capital humano. Expresamos entonces este diferencial originado por los distintos niveles de educación como un porcentaje del diferencial total en el crecimiento observado entre 1870 y 1913 (parte B de la tabla 14.1).

Comencemos con los escandinavos, donde la tesis de la educación ha tenido más partidarios. Una pequeña reflexión nos deja claro que la escolarización no puede explicar la convergencia de estos países con Gran Bretaña y Estados Unidos, ya que estos últimos también disfrutaban de elevados niveles de educación. Así, la variable escolarización sólo explica el 8% de la convergencia de los daneses con Gran Bretaña, el 6% de la convergencia noruega y el 5% de la sueca (de acuerdo con los datos de matriculaciones, e incluso menos si utilizamos datos de alfabetización). La educa-

2 Al parecer, esto nos sitúa en el mismo terreno que Leamer (1998) y McCloskey (1998): nuestro interés principal es el impacto económico de los factores motores del crecimiento, no simplemente la significatividad estadística del coeficiente *b* de las ecuaciones de convergencia condicional.

3 A lo largo de la exposición, resaltamos los resultados basados en las tasas de matriculaciones, ya que éstas son probablemente superiores a nuestras estimaciones sobre el grado de alfabetización; véase O'Rourke y Williamson (1997).

ción no es capaz de explicar nada de la convergencia escandinava con Estados Unidos, de acuerdo con los datos de matriculaciones.

Dado que Irlanda e Italia tenían menores niveles educativos que Gran Bretaña y Estados Unidos, la variable educación no nos explica la convergencia de esos países con los líderes, pero la ausencia de una convergencia más rápida vendría explicada por los bajos niveles de escolarización. Los pésimos niveles educativos de los países de la península ibérica sí explican la mayor parte de su fracaso con respecto a Gran Bretaña y Estados Unidos. Con respecto a Gran Bretaña, las cifras son del 10 % para España y del 58 % para Portugal (de media, el 34 % para los dos países). Con respecto a Estados Unidos, el 70 % del fracaso de la península se debe a esa misma causa.

Los buenos y los malos niveles de escolarización sólo explican la convergencia y la divergencia de Escandinavia y de la península ibérica, y sólo en este último caso explican una gran parte. Las fuerzas de la globalización fueron mucho más importantes a este respecto.

El papel de las migraciones

Recordemos ahora cómo hemos estimado el impacto de la globalización a lo largo de todo este libro. En lugar de confiar exclusivamente en las correlaciones que se deducen directamente de los datos, también hemos procedido a medir el tamaño de los *shocks* asociados con la globalización de finales del siglo XIX, y después hemos obtenido el impacto de esos *shocks* considerándolos en modelos bien especificados para esas economías atlánticas. Utilizamos este segundo método para valorar el impacto de las migraciones masivas en el capítulo 8. Medimos el efecto sobre la fuerza de trabajo tanto en los países emisores como en los receptores y entonces calculamos el impacto de esas perturbaciones de la mano de obra sobre los salarios reales y sobre el PIB per cápita utilizando modelos computacionales de equilibrio general y métodos econométricos. El análisis nos sugería que la emigración irlandesa de la etapa posterior a la Gran Hambruna fue la responsable del 50 % del crecimiento observado en los salarios reales y de una cuarta parte del crecimiento de la renta per cápita después de 1851. La emigración elevó los salarios reales en Suecia entre un 8 y un 12 % de 1870 a 1910. La inmigración estadounidense disminuyó los salarios reales entre un 8 y un 15 %. Las migraciones masivas fueron las

responsables del 100 % de la convergencia de los salarios reales irlandeses con respecto a los de Estados Unidos y de entre un 25 y un 40 % de la convergencia sueca. Según las estimaciones econométricas, parece que las migraciones masivas anteriores a la Gran Guerra fueron posiblemente las responsables de un 70 % de la convergencia de salarios reales que se observó en la economía atlántica en conjunto.

Otra forma de utilizar esta evidencia es preguntarnos hasta qué punto explica el comportamiento individual de cada país de la periferia europea menos desarrollada. La tabla 14.2 resume la información relevante para estas economías y también para Gran Bretaña y Estados Unidos. En la primera columna se recogen las tasas medias de migración en términos netos; en la segunda, el impacto acumulado de la migración sobre la fuerza de trabajo interior en 1910; y en la tercera, el impacto sobre los salarios reales en esa misma fecha.[4] Las columnas demuestran que la emigración tuvo un efecto enorme sobre los salarios reales italianos e irlandeses, efectos grandes sobre los escandinavos, especialmente sobre los noruegos, y efectos pequeños sobre los salarios reales británicos y sobre los de la península ibérica. Las columnas 4 y 5 recogen el aspecto fundamental de todo esto: el porcentaje de la convergencia en salarios reales con respecto a Gran Bretaña y Estados Unidos que viene explicado por las migraciones masivas.

Las cifras referentes a Irlanda e Italia son enormes: las migraciones masivas explican el 100 % de la convergencia con Estados Unidos y el 65 y 87 % de la convergencia con Gran Bretaña, La característica más sorprendente de estos dos países es que parecen haber dependido exclusivamente de la emigración para lograr alguna convergencia con los líderes. Portugal y España, por otro lado, fueron incapaces o no quisieron explotar esa posibilidad. Un porcentaje significativo de su divergencia con respecto a Gran Bretaña queda explicada por la «subemigración» (un 3,5 % para España y entre un 17 % y un 30 % para Portugal). La palabra «Ninguna» entre paréntesis en la columna 5 significa que aunque las migraciones masivas podrían haber ayudado a

4 Las columnas encabezadas con *a* en la tabla 14.2 recogen las perturbaciones de la fuerza de trabajo que se muestran en Taylor y Williamson (1997) y las estimaciones econométricas sobre el impacto en los salarios reales incluidas en ese mismo artículo (como en la tabla 8.1). Las columnas encabezadas con *b* recogen las estimaciones independientes de la fuerza de trabajo y del impacto CEG de O'Rourke y Williamson (1997, tabla 6).

TABLA 14.1
CONVERGENCIA CONDICIONAL A FINALES DEL SIGLO XIX

Muestra	*Coeficientes del valor en 1870 (log)*	*Variable educación (log)*	R^2	*N*
A. Regresiones de convergencia				
A.1 Ecuaciones de convergencia incondicional				
Salario real, 1870-1913	–0,177		0,08	16 0,005
Gráfico 1	(1,101)			
PNB por hora de trabajo, 1870-1913	–0,025		0,01	14 0,001
	(0,255)			
A.2 Utilizando las estimaciones de los porcentajes de matriculaciones				
Salario real, 1870-1913	–0,258	0,192	0,12	16 0,007
	(1,352)	(0,813)		
PNB por trabajador, 1870-1913	–0,277**	0,446*	0,65	14 0,008
	(3,361)	(4,537)		
A.3 Utilizando las estimaciones de los porcentajes de alfabetización				
Salario real, 1870-1913	–0,350**	0,534**	0,30	16 0,010
	(2,076)	(2,026)		
PNB por trabajador, 1870-1913	–0,167	0,292**		
	(1,479)	(2,016)	0,27	14 0,004

los países de la península ibérica a converger con Estados Unidos, los factores que produjeron divergencia fueron superiores. Es decir, las migraciones masivas no son capaces de explicar el fracaso ibérico en relación con Estados Unidos. Los países escandinavos están en medio de los dos extremos: como media, el 8 % de la convergencia escandinava con Gran Bretaña y algo más de las dos quintas partes de la convergencia con Estados Unidos quedan explicados por las migraciones. La contribución de la emigración a la convergencia fue mayor para el país más pobre de los escandinavos, Noruega, tal como era de esperar.

Las migraciones masivas explican un gran porcentaje de la convergencia y de su ausencia en el entorno de la periferia europea. ¿Por qué las tasas de emigración fueron tan variables? ¿Por qué la península ibérica no logró beneficiarse de esa poderosa fuente de convergencia? En el capítulo 7 demostramos que no es necesaria una explicación de tipo cultural específicamente «latina» para justificar los bajos niveles de las tasas de emigración en la península ibérica, sino que podría deberse a los siguientes fac-

TABLA 14.1 *(Continuación)*

País	*Crecimiento del salario real utilizando matriculaciones*	*Crecimiento del salario real utilizando alfabetización*
B. Efecto convergencia		
B.1 Porcentaje de la brecha entre las tasas de crecimiento explicado por el grado de escolarización, periferia versus Gran Bretaña		
Dinamarca	8	5
Noruega	6	5
Suecia	5	4
Italia	Ninguna	Ninguna
Portugal	(58)	(Toda)
España	(10)	(Toda)
Irlanda	Ninguna	Ninguna
B.2 Porcentaje de la brecha entre las tasas de crecimiento explicado por el grado de escolarización, periferia frente a Estados Unidos		
Dinamarca	Ninguna	9
Noruega	Ninguna	9
Suecia	Ninguna	8
Italia	Ninguna	Ninguna
Portugal	(94)	(Toda)
España	(51)	(Toda)
Irlanda	Ninguna	5

FUENTE Y NOTA: O'Rourke y Williamson (1997, tablas 3, 5). Los resultados de la parte B se han obtenido dividiendo la brecha existente entre las tasas de crecimiento en cuestión por el coeficiente de la variable escolarización multiplicado por la diferencia del logaritmo de las variables educación de los dos países que se comparan. Los paréntesis en las entradas de los países de la península ibérica de la parte B indican que se trata de divergencia, no de convergencia. Nótese que los resultados presentados aquí están basados en tasas salariales sin redondear, mientras que los niveles de la tabla 2.1 sí han sido redondeados.
t-estadísticos entre paréntesis.
* significativo al nivel del 1%.
** significativo al nivel del 5%.
*** significativo al nivel del 10%.

tores: la débil presión demográfica, la ausencia de industrialización, el bajo nivel de emigración en la década de 1870 —y antes—, que supuso un recorte de las remesas procedentes del Nuevo Mundo y que hubieran sido una buena fuente de financiación para los jóvenes que se planteaban emigrar en las décadas de 1880 y 1890, y una política de tipo de cambio que encareció la emigración. Por lo tanto, fueron los irlandeses y los escandi-

TABLA 14.2

IMPACTO DE LAS MIGRACIONES MASIVAS SOBRE LA CONVERGENCIA EN LA PERIFERIA, 1870-1910

País	*Tasa neta de migración de mano de obra, 1870-1910 (tanto por mil anual)* (1)	*Impacto acumulado sobre la fuerza de trabajo, 1910* (2a)	(2b)	*Impacto de la migración de 1 870-1910 sobre los salarios reales* (3a)	(3b)
Periferia europea pobre	–3,67	14%		+7,6%	+9,6%
Dinamarca	6,93	24		+9,7	+16,4
Noruega	5,55	20	18%	+7,5	+12,3
Suecia	12,21	39		+28,2	
Italia	1,40	5		+4,3	
Portugal	–1,53	6		+5,9	
España	14,84	45		+31,9	
Irlanda					
Nuevo y Viejo Mundo ricos	2,97	11	10	+5,6	+6,6
Gran Bretaña	+5,31	+24	+21	8.1	15,1
Estados Unidos					

País	*Porcentaje de convergencia salarial con Gran Bretaña, 1870-1910* (4a)	(4b)	*Porcentaje de convergencia salarial con Estados Unidos, 1870-1910* (5a)	(5b)
Dinamarca	3,9%	5,7%	31,9%	49,2%
Noruega	8,9	20,0	40,6	67,7
Suecia	2,9	8,4	24,6	41,4
Italia	67,8	64,8	toda	toda
Portugal	(16,7)	(29,6)	(Ninguna)	(Ninguna)
España	(Ninguna)	(3,5)	(Ninguna)	(Ninguna)
Irlanda	86,9	83,6	Toda	Toda

NOTA Y FUENTES: Las columnas 1, 2a y 3a provienen de la tabla 8.1. Las columnas 2b y 3b están tomadas de O,Rourke y Williamson (1995*a*; 1995*d*, apéndice 6), y la hipótesis de que la elasticidad del salario de la mano de obra sueca es aplicable en Dinamarca y Noruega. Las columnas 4 y 5 se obtienen a partir de la columna 3 y de los datos salariales implícitos en O'Rourke y Williamson (1997). Los paréntesis en las entradas correspondientes a los países de la península ibérica en las columnas 4a-5b indican que se trata de divergencia. Obsérvese que los resultados que se presentan aquí están basados en tasas salariales sin redondear, mientras que los valores de la tabla 2.1 sí han sido redondeados.

navos los que fueron capaces de aprovecharse de la emigración como una fuente importante de convergencia, y no los españoles ni los portugueses, que eran los que más hubieran podido ganar con ello.

El papel de los flujos internacionales de capitales

En el capítulo 12 argumentamos que los flujos internacionales de capital que iban del Viejo Mundo, zona con bajo nivel salarial, al Nuevo Mundo, zona con alto nivel salarial pero rico en recursos, fueron en términos netos una fuente de divergencia a finales del siglo XIX. Por lo tanto, contribuyeron al aumento en los niveles de vida relativos en América del Norte, yendo en contra de la convergencia. Es cierto que las economías escandinavas con bajos salarios también fueron capaces de atraer capitales, pero debemos hacer notar que esto se dio especialmente en Suecia, que era rica en recursos (hierro y madera). Recordemos los resultados de la tabla 12.3, que mostraban la contribución de los flujos internacionales de capital a la convergencia y a la divergencia en la periferia de Europa occidental. Las entradas de capitales potenciaron la acumulación de capital escandinavo de manera significativa, especialmente en Suecia; Irlanda (y posiblemente Italia) podría, de hecho, haber *exportado* capitales; y las entradas de capital tuvieron sólo un pequeño impacto sobre el *stock* de capital de la península ibérica. El resultado neto es que los flujos de capital son capaces de explicar entre un 30 y un 43 % de la convergencia escandinava con Gran Bretaña y entre un 16 y un 34 % de Escandinavia con Estados Unidos, pero no tuvieron ninguna influencia en los niveles de vida irlandeses (y probablemente italianos), y potenciaron los salarios reales de la península ibérica sólo de forma marginal. El fracaso de los flujos internacionales de capital para actuar como una fuerza sistemática a favor de la convergencia no es exclusivo de este período y sigue siendo hoy en día un tema de debate y controversia. Pero seguramente una explicación es que, en el siglo XIX, el capital financiero se utilizaba principalmente para construir obras de interés social general: ferrocarriles, puertos, mejoras municipales, etcétera. Por lo tanto, en los países que estaban convergiendo y, además, experimentando una gran emigración no se debió producir ese tipo de inversiones de interés social general que requerían el capital financiero de Londres, París y Ámsterdam para subsanar las grandes deficiencias en el ahorro interior.

El papel del comercio

En el capítulo 6 resaltamos la tremenda diversidad existente en las políticas comerciales de los países de la periferia europea a finales del siglo XIX. Como parte del Reino Unido, Irlanda mantuvo el libre comercio a lo largo de todo el período, Dinamarca también fue relativamente liberal a

este respecto, Suecia y Noruega adoptaron un proteccionismo moderado, Italia fue más proteccionista, y España y Portugal fueron extremadamente proteccionistas. ¿Es capaz la política comercial de explicar este contraste entre la convergencia escandinava y el fracaso de la península ibérica?

Recordemos la estrategia adoptada para responder a cuestiones como éstas: calcular los *shocks* de precios asociados a la disminución en los costes de transporte y al cambio en el nivel de los aranceles, y después introducir esos *shocks* en modelos computacionales de equilibrio general para cada economía individual. La tabla 14.3 resume nuestros resultados previos sobre el impacto de la integración de los mercados de bienes sobre los salarios reales y sobre los niveles de vida de la periferia europea, y también de Gran Bretaña y Estados Unidos. La disminución de los costes del transporte trasatlántico hizo aumentar los salarios británicos en un 20 %, pero los estadounidenses permanecieron prácticamente sin variaciones: la integración de los mercados de bienes fue una poderosa fuerza de convergencia en el caso angloamericano. Por otro lado, esa integración tuvo un efecto menor sobre los salarios suecos. La convergencia anglosueca de precios aumentó los salarios reales suecos en un escaso 1,9 %, lo que supuso sólo un 3 % de la disminución de la brecha salarial entre Gran Bretaña y Suecia. La convergencia trasatlántica de precios hizo aumentar los salarios reales suecos en un porcentaje algo mayor, aunque todavía modesto, un 6,2 %, que explica esta vez algo menos de una décima parte de la convergencia sueca con Estados Unidos. Por lo que conocemos acerca de las políticas comerciales de los tres países escandinavos, los efectos Heckscher-Ohlin fueron probablemente más grandes en Noruega que en Suecia, y mucho más grandes en Dinamarca. Esto queda reflejado en las entradas de la tabla 14.3.[5]

¿Qué podemos decir del resto de la periferia europea? El modelo computacional de equilibrio general utilizado en el capítulo 8 para valorar el impacto de la emigración sobre los niveles de vida irlandeses también puede utilizarse para calcular el impacto de la disminución de las diferencias de precios a nivel trasatlántico. ¿Qué hubiera pasado con los salarios reales irlandeses en 1908 si esas diferencias de precios hubieran

5 Las cifras para Dinamarca y Noruega no son siempre idénticas a las de Suecia, ya que un mismo incremento en los salarios nacionales implica diferentes cambios porcentuales en las brechas salariales para los diferentes países.

TABLA 14.3

IMPACTO DE LA INTEGRACIÓN DE LOS MERCADOS DE BIENES SOBRE LA CONVERGENCIA EN LA PERIFERIA, 1870-1910

País	*Impacto de la integración de mercados entre los países de Europa sobre los salarios reales, 1870-1910 (1)*	*Impacto de la integración trasatlántica de mercados sobre los salarios reales, 1870-1910 (2)*
Dinamarca	>1,9 %	>6,2 %
Noruega	>1,9	>6,2
Suecia	1,9	6,2
Italia	¿Positivo?	¿Negativo?
Portugal	¿Positivo?	¿Negativo?
España	¿Positivo?	¿Negativo?
Irlanda	¿Negativo?	–8,8
	Porcentaje de convergencia salarial con Gran Bretaña, 1870-1910 (3)	*Porcentaje de convergencia salarial con Estados Unidos, 1870-1910 (4)*
Dinamarca	>3,9 %	>12,1
Noruega	>4,4	>13,9
Suecia	3,1	9,4
Italia	¿Positivo?	¿Ninguna?
Portugal	(¿Ninguna?)	(¿Positivo?)
España	(¿Ninguna?)	(¿Positivo?)
Irlanda	¿Ninguna?	Ninguna

FUENTE Y NOTA: O'Rourke y Williamson (1997, tabla 9). Los paréntesis en las entradas correspondientes a los países de la península ibérica en las columnas 3 y 4 indican que se trata de divergencia. Obsérvese que los resultados que se presentan aquí están basados en tasas salariales sin redondear, mientras que los valores de la tabla 2.1 sí han sido redondeados.

permanecido constantes durante las cuatro décadas siguientes a 1870, en lugar de disminuir como en realidad ocurrió? Si introducimos esta hipótesis en el modelo irlandés, los salarios reales aumentan en un 9,6 %, lo que implica que la disminución de las diferencias de precios redujo la capacidad adquisitiva de Irlanda en un 8,8 %.[6] En la Irlanda agrícola, el

6 Esta situación hipotética sugiere que, en 1908, los precios agrícolas hubieran sido un 21,4 % mayores que los precios que realmente se alcanzaron en Irlanda, mientras que los bienes manufacturados importados hubieran sido un 9,8 % más baratos que en la realidad.

impacto negativo del abaratamiento de los alimentos sobre la demanda de empleo fue dominante con respecto al efecto positivo de un menor coste de la vida. La tabla 14.3 indica, por lo tanto, que los efectos Heckscher-Ohlin realmente incrementaron la brecha salarial entre Irlanda y América; no contribuyeron a la convergencia irlandoamericana en absoluto.

No hemos estimado la evolución de las diferencias de precios entre Inglaterra e Irlanda, pero sospechamos que la integración de los mercados de bienes entre los dos países provocó principalmente un incremento en los precios de los productos animales en Irlanda, ya que el ferrocarril y la navegación a vapor hicieron que los granjeros irlandeses pudieran beneficiarse de la demanda creciente de alimentos por parte de la población urbana británica. Esto pudo haber reducido la demanda de mano de obra irlandesa todavía más si consideramos que las actividades destinadas a la cría de animales eran intensivas en el recurso tierra. Para valorar la hipótesis con más rigor, necesitaríamos un modelo para Irlanda que distinguiera entre cultivo y pastos (la versión actual tiene sólo un sector agrícola) y necesitaríamos también información sobre precios de la que ahora no disponemos. La tabla 14.3 refleja estas incertidumbres.

Los países mediterráneos presentan todavía más interrogantes. Como antes, nos gustaría distinguir entre integración de mercados entre los países de Europa e integración a nivel trasatlántico. Si la experiencia irlandesa puede servirnos de guía, entonces el efecto trasatlántico, según el cual los precios del cereal disminuyeron, pudo reflejarse en una disminución de los salarios mediterráneos; después de todo, en el capítulo 6 ya mostramos que el abaratamiento del cereal provocó una disminución de los salarios reales en Francia. La integración entre los mercados europeos pudo haber tenido el efecto contrario al incrementar la producción de productos mediterráneos intensivos en mano de obra (como, por ejemplo, las olivas y el vino) y las actividades industriales y mineras también intensivas en mano de obra en Italia y España. La tabla 14.3 sugiere que la integración a nivel trasatlántico pudo haber contribuido a la divergencia observada en la península ibérica, pero la integración entre los mercados europeos probablemente no contribuyó en ninguna medida a esa divergencia, porque debería haber sido

una fuente de convergencia. Admitimos, no obstante, que esto es puramente especulativo.[7]

La medida de la integración de los mercados en varios puntos de la periferia europea y el cálculo de su impacto sobre los países a título individual deberían ser objeto de una mayor atención por parte de la actividad investigadora. Pero lo que conocemos hasta ahora sugiere que estas fuerzas no tuvieron un papel principal en la convergencia y en el retraso de la periferia europea. De hecho, el abaratamiento del cereal contribuyó probablemente por sí sólo a explicar la divergencia dentro de Europa, incrementando los salarios reales en Gran Bretaña, país más urbano, y disminuyéndolos en las economías más agrícolas. Aunque el comercio sí contribuyó significativamente a la convergencia salarial escandinava, en el resto de la Europa continental la contribución fue mucho más modesta, y a veces incluso negativa.

Globalización y convergencia: resumen

La tabla 14.4 nos ofrece una valoración final de las fuentes de convergencia y divergencia en la periferia europea. Esta tabla nos confirma que las fuerzas de la economía abierta fueron cruciales a la hora de explicar el relativo crecimiento de finales del siglo XIX. Las migraciones masivas y los flujos internacionales de capitales fueron los responsables de entre un tercio y la mitad de la convergencia escandinava con Gran Bretaña, y de entre un 48 y un 88 % de la convergencia con Estados Unidos; también fueron los responsables de más de las dos terceras partes de la convergencia irlandesa e italiana con Gran Bretaña, y del 100 % de la convergencia de estos países con Estados Unidos. El hecho de no enviar el suficiente número de emigrantes al extranjero y de no importar suficientes capitales es lo que explica una parte importante del fracaso de la península ibérica. El aislamiento de España y Portugal contribuyó a ese fracaso durante el período, pero *el* elemento esencial fue el aislamiento del mercado de factores. Sorprendentemente, los debates sobre el comportamiento comparativo entre los distintos países de la periferia no dicen mucho acerca del

7 Cuando investigaciones futuras traten de hacer esta valoración para la península ibérica adecuadamente, tendrán que separar la influencia de los aranceles, por un lado, y de la devaluación de la moneda doméstica, por otro.

tema de la integración de los mercados de factores. Nuestros resultados sugieren que la capacidad de explotar los mercados internacionales de factores fue la variable esencial que determinó el comportamiento de los precios relativos.

En las bibliotecas podemos encontrar multitud de literatura sobre los debates acerca de las políticas arancelarias en el siglo XIX y de su impacto sobre la evolución económica. Según esto, nos sorprendió el hecho de llegar a la conclusión de que la contribución del comercio a la convergencia fuese tan pequeña. Pero ésta es la respuesta que encontramos analizando la tabla 14.4. Fue pequeña incluso en los países con regímenes de libre comercio, como Irlanda y Dinamarca. Probablemente, la disminución de los costes de transporte no ha sido la responsable de más de un 5% de la convergencia de Escandinavia con Gran Bretaña o de más del 15% de la convergencia con Estados Unidos. Heckscher y Ohlin predijeron que el comercio debería haber provocado una rápida convergencia de los salarios reales europeos con los del Nuevo Mundo. Esto fue así para Gran Bretaña, ya que el impacto fue grande. Pero no fue cierto en ningún otro país, pues el impacto fue pequeño.

La última columna de la tabla 14.4 recoge el residuo después de sumar las cuatro primeras columnas. Las entradas correspondientes a los países escandinavos son plausibles: cerca de la mitad de la convergencia con Gran Bretaña queda explicada por una combinación de la globalización y la escolarización; seguramente, la otra mitad viene explicada por un crecimiento superior de la productividad total de los factores, sobre todo en Dinamarca. El residuo, razonablemente alto (y, por tanto, supuestamente, un crecimiento superior de la productividad total de los factores), es responsable de una proporción mucho menor de la convergencia escandinava con la dinámica economía estadounidense. La tabla sugiere que este factor, la productividad total de los factores, no fue responsable en absoluto de la convergencia irlandesa o italiana con Estados Unidos, algo que también parece totalmente razonable. La variedad para España es demasiado grande como para concluir nada, pero parece ser que sólo una pequeña proporción del fracaso portugués puede atribuirse a una tasa de crecimiento de la productividad total de los factores más lenta en ese país.

TABLA 14.4

FUENTES DE CONVERGENCIA Y DE FRACASO EN LA PERIFERIA EUROPEA, 1870-1910 (En porcentajes)

	Escolarización	*Migración masiva*	*Flujos de capital*	*Comercio*	*Residuo*
Parte de la convergencia de salarios reales con los británicos					
Dinamarca	5-8	3,9-5,7	30,0	>3,9	<52,4-57,2
Noruega	5-6	8,9-20,0	35,1	>4,4	<34,5-46,6
Suecia	4-5	2,9-8,4	43,0	3,1	40,5-47,0
Italia	0	64,8-67,8	Positivo	¿Positivo?	<32,2-35,2
Portugal	(58-100)	(16,7-29,6)	(0)	¿0?	(0-25,3)
España	(10-100)	(0-3,5)	(0)	¿0?	(0-90,0)
Irlanda	0	83,6-86,9	Positivo y pequeño	¿0?	<13,1-16,4
Parte de la convergencia de salarios reales con los americanos					
Dinamarca	0-9	31,9-49,2	16,3	>12,1	<13,4-39,7
Noruega	0-9	40,6-67,7	20,0	>13,9	<0-25,5
Suecia	0-8	24,6-41,4	34,0	9,4	7,2-32,0
Italia	0	100	¿0?	¿0?	0
Portugal	(94-100)	(0)	(¿0?)	(¿Positivo?)	(0-6)
España	(51-100)	(0)	(¿0?)	(¿Positivo?)	(0-49)
Irlanda	0-5	100	0	0	0

FUENTES Y NOTA: Tabla 4.1 (partes B.1 y B.2), tabla 14.2 (columnas 4a-5b), tabla 12.3 (columnas 3 y 4) y tabla 14.3 columnas 3 y 4). Los paréntesis de las cifras correspondientes a los países de la península ibérica indican que lo que se explica es la divergencia. Nótese que los resultados expuestos aquí se basan en tasas salariales sin redondear, mientras que los niveles de la tabla 2.1 sí han sido redondeados.

¿Qué lecciones se desprenden de la historia?

Este libro demuestra la relación causal entre globalización y convergencia en la economía atlántica a finales del siglo XIX. Queda por ver si la desintegración observada en el período de entreguerras en la economía mundial fue la responsable de esa ruptura en la tendencia de la convergencia y si las fuerzas de la economía abierta han sido las principales responsables de esa vuelta a la convergencia que parece darse a partir de 1950. Nuestras sospechas son que esos factores inherentes a la apertura de la economía son importantes. Esperamos que este libro haya proporcionado un material metodológico que resulte útil para estudiar el período a partir de 1950, más abundante en datos.

A pesar de estas advertencias, hay varias lecciones que podemos sacar de la evolución de la economía atlántica a finales del siglo XIX, y éstas son directamente relevantes para los debates actuales sobre convergencia y consecuencias distributivas de la globalización.

El debate sobre la convergencia

Aunque los historiadores económicos han examinado la evolución de la convergencia a largo plazo desde hace ya tiempo, el término *convergencia* es una palabra de moda reciente entre los economistas como resultado de las contribuciones aportadas a lo que se denomina ahora la teoría del crecimiento endógeno. Es bien sabido que el modelo simple de crecimiento de Solow predice convergencia a largo plazo, al menos para aquellos países que tienen similares tasas de ahorro, tasas de crecimiento de población y otro tipo de fundamentos. Pero también es bien sabido que los datos de la *Penn World Table* muestran que no hay *convergencia* incondicional a nivel mundial. Hay tres formas de tratar estos hechos. Una es argumentar que el modelo de Solow es inadecuado y que debería ser sustituido por los modelos de crecimiento endógeno. La segunda es argumentar que el modelo de Solow, en el que la mano de obra y el capital son los únicos factores de producción, es limitado. Para que el modelo sea realmente efectivo, es necesario introducir otros factores de producción, tales como el capital humano. Además, diferentes países tienen diferentes niveles de inversión, de educación y distintas tasas de crecimiento de la población y, por lo tanto, convergen hacia

estados estacionarios distintos. Este enfoque del «modelo de Solow ampliado» ha dado lugar a una vasta literatura sobre la convergencia condicional. El tema no es si los países convergen, sino si convergen de manera condicional hacia unas actitudes similares con respecto a la frugalidad, los compromisos con la educación, la calidad de las instituciones, la localización geográfica y las preferencias demográficas.

La tercera posible respuesta a la ausencia de convergencia a nivel global es argumentar que las fuerzas de la economía abierta tienen mucho más que ver con la convergencia que lo que admite la teoría del crecimiento. De hecho, la literatura sobre convergencia condicional es debatida normalmente en el contexto de una economía cerrada. Aunque las variables de política comercial han entrado a formar parte del análisis, la metáfora dominante es todavía la del crecimiento de diferentes países que están aislados unos de otros. Nosotros pensamos que la convergencia de los países pobres con los ricos tiene tanto que ver con los aspectos de la economía abierta como cualquier otro factor identificado por la teoría del crecimiento. Jeffrey Sachs y Andrew Warner (1995*a*) defienden este caso para la época de finales del siglo XIX: existe convergencia entre las economías que han adoptado políticas comerciales aperturistas, pero no entre los países que han continuado siendo proteccionistas. La ausencia de convergencia incondicional supone un problema para el modelo simple de Solow. También para el modelo ampliado de Solow. Ninguna eventualidad supone, sin embargo, un problema para la perspectiva de la economía abierta: donde ha habido apertura, ha habido convergencia; donde ha habido autarquía, ha habido divergencia o ha cesado la convergencia.

Wicksell, Heckscher, Ohlin y otros economistas escandinavos han argumentado que las fuerzas de la economía abierta tuvieron mucho que ver en la convergencia escandinava con los países ricos como Gran Bretaña y América. Para construir su argumento desarrollaron las perspectivas esenciales de la teoría del comercio neoclásica. Su teoría es estática, pero no es incompatible con otras teorías dinámicas del crecimiento, como Gen Grossman y Elhanan Helpman (1991) o Ronald Findlay (1995) han demostrado. Nuestro objetivo ha sido ilustrar cómo estas sencillas perspectivas sobre el caso escandinavo son capaces de explicar gran parte de la varianza del crecimiento observado a finales del siglo XIX en la economía atlántica, aunque fue la globalización de los mercados de factores el ele-

mento esencial antes de la primera guerra mundial, especialmente la globalización del mercado laboral. Por lo tanto, deberíamos ser muy cautos a la hora de aplicar las lecciones derivadas de la historia a la actualidad, ya que ahora las migraciones masivas son mucho más modestas.

También teníamos en mente un objetivo metodológico cuando decidimos escribir este libro. La literatura sobre convergencia condicional raramente va más allá de las correlaciones de corte transversal y de la verificación estándar de las hipótesis. Normalmente busca la convergencia condicional en la muestra en conjunto. Cuando estudia los factores de la economía abierta, simplemente correlaciona el crecimiento con los índices de apertura. Pensamos que es fundamental ir más allá de esas correlaciones, ya que éstas pocas veces son capaces de distinguir entre el impacto de los mercados de bienes y el de los mercados de factores, y además, normalmente, ocultan tanto como revelan. A continuación mostramos dos ejemplos de esto último.

En primer lugar, las razones de la existencia de tasas de crecimiento distintas son tan interesantes como el hecho de si las líneas de convergencia condicional son crecientes o decrecientes. El hecho de que la convergencia de finales del siglo XIX dependa fundamentalmente del éxito escandinavo no supone ningún problema para nosotros. Es la diferencia en la evolución de *todos* los miembros de la economía atlántica lo que nos preocupa, y las fuerzas de la globalización pueden explicar gran parte de esas diferencias.

En segundo lugar, no es suficiente con demostrar que el grado de apertura está correlacionado con el crecimiento. Tanto los economistas como los historiadores deben examinar si los mecanismos que, según la teoría, sirven de nexo entre ambos eran los que realmente estaban actuando en esa época, y, si fue así, deben cuantificar el impacto de esos mecanismos sobre la convergencia. ¿Qué nivel de migración había a finales del siglo XIX? ¿Fue lo suficientemente grande como para tener un gran efecto sobre las diferencias salariales y sobre las diferencias en la productividad laboral? ¿Qué podemos decir del impacto de los flujos de capital? ¿Y del efecto de la disminución en los costes del transporte? Hemos intentado cuantificar todos estas relaciones para la economía atlántica, y al hacerlo hemos llegado a la conclusión de que fueron esenciales para la experiencia

de finales del siglo XIX. Además, nuestros resultados subestiman la contribución de la globalización a la convergencia, ya que no hemos tenido en cuenta el impacto de las transferencias tecnológicas a nivel internacional.

El debate sobre comercio y desigualdad

Este libro ha dedicado mucho espacio a las consecuencias de tipo distributivo de la globalización en la etapa final del siglo XIX. Hay tres lecciones que nos da la historia que son relevantes para los debates de esa época sobre el impacto de lo que los economistas contemporáneos denominan el comercio y la migración Norte-Sur sobre la desigualdad.[8]

En primer lugar, el comercio *puede* tener efectos espectaculares sobre la distribución de la renta, y esto es así incluso si éste supone una pequeña parte del PIB. En los países de la economía atlántica, el comercio suponía en 1913 una proporción más pequeña del PIB que en 1987 (tabla 3.1). Aun así, el comercio de finales del siglo XIX provocó una caída de las rentas británicas de un 50 %, y un aumento de los salarios reales de un 20 %. El abaratamiento del grano hubiera provocado una caída de las rentas de la tierra en Suecia y Alemania de un 15 % si el proteccionismo no hubiera amortiguado el efecto de la globalización. El que la participación del comercio en el PIB sea baja no quiere decir que el comercio no sea importante para la distribución de la renta. *Si* el comercio ha incrementado la desigualdad actualmente en la OCDE (resaltamos la palabra *si*), lo ha hecho modificando los precios de los bienes, algo que es bien sabido por los economistas que participan activamente en esos debates a nivel internacional.

En segundo lugar, el impacto del comercio sobre la distribución de la renta puede variar enormemente dependiendo de la estructura de cada economía, así como del tamaño del *shock*. A finales del siglo XIX, la distinción entre el Nuevo Mundo, abundante en el recurso tierra, y el Viejo Mundo, escaso en ese recurso, es tan simple y evidente como la distinción hoy en día entre el Norte, abundante en mano de obra cualificada, y el

8 La retórica Norte-Sur se refiere a las economías industriales y ricas, escasas en mano de obra, frente a las economías agrícolas y pobres, abundantes en mano de obra. El Norte siempre coincide con lo templado, y el Sur siempre coincide con lo tropical.

Sur, carente de ella. Pero, hace un siglo, el comercio no tuvo el mismo impacto sobre los precios de los factores en todos los países, incluso dentro del Viejo Mundo. Gran Bretaña, Francia, Irlanda y Suecia eran países escasos en el recurso tierra y abundantes en mano de obra si los miramos en un contexto global, pero había muchas diferencias importantes entre ellos. Esas diferencias fueron tales que podemos decir que la disminución en los costes de transporte trasatlántico provocó un gran aumento en los salarios reales británicos, un pequeño aumento en los suecos y una reducción en los franceses e irlandeses. Sería sorprendente si el comercio tuviera hoy en día el mismo impacto distributivo en economías tan diversas como los Estados Unidos, Japón, el núcleo europeo y la periferia europea, incluso aunque consideremos que todos estos países son ricos en comparación con los del Tercer Mundo.

En tercer lugar, aunque la globalización realmente contribuyó hace un siglo al aumento de la desigualdad en los países del Nuevo Mundo, escasos en mano de obra, fueron las migraciones las mayores responsables, no el comercio. Este hecho puede ofrecer algún consuelo a los que se preocupan hoy en día por el comercio y la desigualdad en el Norte, aunque lo que fue verdad en una época no tiene por qué serlo en otra.

Las reacciones ante la globalización: una historia para tomar con precaución

Un tercer enfoque de este libro ha sido el análisis de las implicaciones políticas de la globalización, y las lecciones son duras. Los políticos, periodistas y analistas de mercado tienen una tendencia a extrapolar el pasado inmediato al futuro indefinido, y este tipo de pensamiento nos hace pensar que el mundo está irreversiblemente abocado a unos niveles de integración económica jamás alcanzados. La evolución histórica, sin embargo, sugiere lo contrario.

Los años del período de entreguerras fueron testigos de la vuelta a las políticas autárquicas, del colapso de los mercados de capitales y del final de las migraciones masivas. Sólo recientemente los mercados globales de capitales han recuperado el terreno perdido durante aquellos años, y es improbable que las migraciones vuelvan a ser *nunca* lo que fueron antes de la primera guerra mundial. Sería un consuelo pensar que la desglobaliza-

ción característica de ese período de tiempo fue un *shock* exógeno provocado por el inicio de la Gran Guerra y por hechos que no tuvieron nada que ver con la globalización experimentada anteriormente. Si esto fuera cierto, podríamos decir que hoy en día se pueden evitar esas reacciones autárquicas, en tanto que la comunidad internacional mantenga la paz. La evidencia presentada en este libro sugiere que esta visión del período de entreguerras es tan incorrecta como equívoca. El enfoque adecuado es que las reacciones políticas se desarrollaron como respuesta a los efectos de la globalización, reales o percibidos. Esas reacciones provocaron la reimposición de aranceles y la adopción de restricciones a la inmigración, incluso antes de la Gran Guerra. Lejos de que fueran los acontecimientos políticos no previstos y exógenos los que acabaron con la globalización, ésta se destruyó a sí misma (al menos en parte).

Los aranceles europeos sobre las importaciones agrícolas fueron impuestos como respuesta directa a la disminución de las rentas de la tierra asociada a la globalización, mientras que el Nuevo Mundo imponía restricciones a la inmigración para combatir la creciente desigualdad que surgía, o se pensaba que iba a surgir, como consecuencia de las migraciones masivas. La historia sugiere que, a menos que la preocupación de los políticos sea quién salga ganando y quién salga perdiendo, éstos pueden verse forzados por el electorado a detener los esfuerzos dirigidos a reforzar los vínculos económicos a nivel global, e incluso a hacerlos desaparecer.

La última palabra

El proceso de globalización de la economía atlántica previo a la Gran Guerra tiene mucho que aportar a los debates actuales sobre globalización. Los economistas que basan sus opiniones sobre globalización, convergencia, desigualdad, y política únicamente en los años posteriores a 1970 están cometiendo un gran error. Esperamos que este libro les ayude a evitarlo… o a remediarlo.

Página en blanco a propósito

APÉNDICE
TEORÍA DEL COMERCIO Y MODELOS COMPUTACIONALES DE EQUILIBRIO GENERAL

Este apéndice es una breve introducción a los modelos computacionales de equilibrio general (CEG) que hemos utilizado en este libro. En él explicamos la relación de estos modelos con los modelos de comercio más simples que se estudian en la licenciatura. El apéndice en sí no intenta ser una exposición de la teoría del comercio, porque esto lo podemos consultar en cualquier otro libro. Más bien trata de explicar cómo abordan los dos modelos más importantes incluidos en los libros de texto la relación entre globalización y distribución de la renta, el tema fundamental de este libro. Nos limitaremos a los modelos con rendimientos constantes a escala, ya que el tema de las ventajas comparativas ha demostrado ser una buen explicación de la evolución del comercio a finales del siglo XIX.[1]

El modelo (2 × 2) de Heckscher-Ohlin-Samuelson

Heckscher y Ohlin tenían en mente un modelo de comercio general cuando expusieron sus teorías, pero el modelo Heckscher-Ohlin-

1 También eliminamos complicaciones tales como el cambio en la intensidad de los factores, ya que nuestro objetivo es demostrar intuición y no realizar un análisis riguroso.

Samuelson (HOS) que se explica en las aulas es muy especial y, en ciertos aspectos, los dos autores suecos hubieran tenido dificultades para reconocerlo.

El modelo supone que existen dos países, dos bienes y dos factores de producción. Tal como hemos supuesto en el capítulo 13, sean los países Gran Bretaña e Irlanda, los bienes tejidos y máquinas, y los factores de producción mano de obra y capital. Supongamos que la producción de maquinaria es relativamente intensiva en capital y que Irlanda es relativamente abundante en mano de obra. Supongamos también que la mano de obra y el capital tienen movilidad perfecta entre los dos países, con lo que los beneficios y los salarios son iguales en ambos sectores.

Todos los modelos de equilibrio general con rendimientos constantes a escala se caracterizan por los siguientes conjuntos de ecuaciones: 1) para cada sector, el precio se iguala al coste medio, de manera que no existen beneficios extraordinarios; 2) para cada bien o factor de producción, la demanda se iguala a la oferta; 3) para cada consumidor, la renta se iguala al gasto. Estos tres conjuntos de ecuaciones se resuelven normalmente de forma simultánea, pero en el caso del modelo HOS se pueden resolver de manera recursiva, tal como indicamos a continuación.

En primer lugar, se utilizan las ecuaciones que igualan el precio al coste medio para resolver los precios de los factores domésticos, suponiendo que se producen los dos bienes. En la hipótesis de rendimientos constantes a escala, el coste medio depende solamente de los precios de los factores; por lo tanto, el coste medio en cada sector es función únicamente de los salarios y de los beneficios. El precio de los tejidos en cada país es igual al coste medio de producirlos, que es función a su vez de los salarios y los beneficios, y lo mismo podemos decir para el sector de la producción de máquinas. Tenemos:

$$p_T = c_T\,(w,r) \tag{1}$$

$$p_M = c_M\,(w,r), \tag{2}$$

donde p_T y p_M son los precios de los tejidos y de las máquinas, respectivamente, w y r son los salarios y los beneficios, y c_T y c_M son las funciones de coste medio en cada sector.

Los precios de los bienes están determinados en cada sector por las condiciones del mercado mundial: son exógenos en una economía abierta al exterior y pequeña. Por lo tanto, si se producen los dos bienes y se cumplen las dos ecuaciones (1) y (2), ya tenemos información suficiente para resolver los salarios y los beneficios (puesto que tenemos dos ecuaciones con dos incógnitas).

Los precios de los factores determinan las proporciones de factores utilizadas en ambos sectores. Dadas esas proporciones y la dotación total de los factores, las condiciones de pleno empleo de la mano de obra y del capital nos sirven para resolver los niveles de *output*. Por último, los precios de los factores y las dotaciones determinan la renta; la renta, los precios de los bienes, y las preferencias determinan el consumo de cada bien; la cantidad intercambiada o comercio de cada bien es igual a la diferencia entre el *output* y el consumo.

Lo esencial aquí son las ecuaciones (1) y (2). Dado que se producen los dos bienes, los precios de los factores vienen determinados exclusivamente por los precios de los bienes (suponiendo que las funciones de coste son invariantes). Esto da como resultado cuatro teoremas importantes.

Primero, el comercio afecta a la distribución de la renta porque modifica los precios de los bienes. A medida que la globalización avanza, los precios de las importaciones caen, los de las exportaciones aumentan y, de las ecuaciones (1) y (2), los beneficios y los salarios cambiarán. Incluso en los modelos de comercio más generales, este teorema también se cumple: para los sectores que comercian, los precios están dados por las condiciones del mercado mundial, con lo que los costes medios están determinados también exógenamente. Los precios de los factores no dependen del volumen de importaciones, del de exportaciones, del volumen de comercio total ni de las tasas de penetración de las importaciones; sólo dependen de los precios de los bienes.

Segundo, las ofertas de los factores no afectan a la distribución de la renta en el modelo HOS debido a que se producen ambos bienes. Tal como Edward Leamer (1995) plantea, las demandas derivadas de los factores de producción serán infinitas bajo estas condiciones. Un aumento en la oferta de mano de obra de un país conducirá a una expansión de la producción de tejidos, intensiva en mano de obra, que absorberá el exceso de ese factor productivo sin necesidad de que caigan los salarios. Mientras esto se cumpla, ni

la migración internacional ni los flujos de capitales tendrán ningún impacto sobre la distribución de la renta. Dado que la prueba econométrica citada en el capítulo 8 sugiere que la flexibilidad en la demanda de trabajo era menor que infinito, los modelos CEG que utilizamos aquí tendrán que evitar esta segunda implicación del modelo HOS.

La incorporación de bienes no comercializables en el modelo no cambia el segundo teorema. Las ecuaciones (1) y (2) continúan determinando los salarios y los beneficios, y éstos determinan entonces los precios de los bienes no comercializables mediante ecuaciones de coste medio igual a precio para esos sectores. El teorema también se cumple en modelos en los que *n* factores de producción producen *n* bienes comercializables, donde *n* es una cifra superior a 2.

Tercero, si ambos países producen ambos bienes y utilizan la misma tecnología, tendrán las mismas funciones de coste y, si no hay costes de transacción, los precios de los bienes serán idénticos en los dos países, y ambos tendrán las mismas ecuaciones (1) y (2). En ese caso, claramente, los precios de los factores son iguales en ambos países. Éste es el famoso teorema de igualación de precios de los factores (IPF), aunque, tal como apunta Leamer (1995), la palabra *igualación* se refiere a un proceso, mientras que el teorema IPF se refiere sólo al equilibrio.

Uno de los aspectos clave de este libro es el proceso de convergencia en los precios de los factores inducido (entre otras cosas) por la convergencia en los precios de los bienes. Por lo tanto, el teorema IPF no tiene aquí una relevancia especial. Más nos interesa el cuarto teorema que surge del modelo HOS, el teorema de Stolper-Samuelson, que ya hemos mencionado en el capítulo 4 y utilizado en algún otro apartado. Si el precio relativo de los tejidos cae, entonces los recursos se desplazan desde los tejidos, intensivos en mano de obra, hacia la producción de maquinaria, intensiva en capital, la demanda de empleo cae y la de capital aumenta, los salarios disminuyen y los beneficios se incrementan. De forma similar, si el precio relativo de los tejidos aumenta, los salarios aumentarán y los beneficios caerán. La implicación del teorema es que la convergencia en los precios de los bienes puede inducir una convergencia en los precios de los factores. Si las barreras comerciales entre Irlanda y Gran Bretaña disminuyen, los precios relativos de los tejidos caerán en Gran Bretaña y aumentarán en Irlanda.

Los beneficios en Irlanda y los salarios en Gran Bretaña (ambos inicialmente elevados) disminuirán, mientras que los salarios en Irlanda y los beneficios en Gran Bretaña (ambos inicialmente bajos) aumentarán. Los precios de los factores convergerán a nivel internacional.

El modelo (2 × 3) de factores y sectores específicos

Ya hemos descrito el modelo de factores y sectores específicos (SFE) en los capítulos 5 y 13. Hay dos sectores (llamémosles agricultura e industria) que producen alimentos y manufacturas. La mano de obra tiene movilidad perfecta entre sectores, pero la tierra se utiliza únicamente en la agricultura y el capital sólo en la industria. Hay tres factores de producción, cada cual con su tasa de rendimiento, pero sólo dos ecuaciones de precio igual a coste. Necesitamos otra ecuación para determinar los precios de los factores. En resumen, los precios de los factores también deben obedecer a sus propias condiciones de pleno empleo, con lo que las ofertas de los factores influyen en sus precios y en la distribución de la renta. Desde luego, los precios de los bienes (y, por tanto, el comercio) afectan a la distribución, tal como hemos visto en el capítulo 5. Por ejemplo, una disminución en los precios de los alimentos provocará una reducción de los salarios nominales, una disminución de la rentas en términos reales y un incremento en los beneficios también reales, mientras que el efecto sobre los salarios reales será ambiguo (capítulos 5 y 6).

El modelo SFE es lo suficientemente flexible como para permitir que tanto el comercio como la dotación de factores (y, por lo tanto, la movilidad global de los factores) influyan en la distribución de la renta. Sin embargo, aun así, su estructura es muy simple, una virtud que permite a los teóricos del comercio obtener predicciones muy claras a partir de él. Robert Fogel destacó varias de esas implicaciones en un famoso artículo que fue publicado hace más de treinta años (Fogel, 1967): en el mundo real, el capital y la tierra se utilizan tanto en la agricultura como en la industria, y los alimentos se obtienen a partir de las manufacturas; nada de esto es considerado en el modelo simple SFE. Lo importante es que la ampliación del modelo en estas direcciones podría anular algunas de esas predicciones. Por ejemplo, imaginemos que el capital es un factor de pro-

ducción tanto de la industria como de la agricultura. Una disminución en los precios de los alimentos provoca una disminución del *output* agrícola y un aumento de las manufacturas. Este último efecto hará incrementar el rendimiento del capital, como en el modelo SFE, pero el primero tenderá a disminuirlo. Determinar el efecto que predomina es algo puramente empírico.

Modelos computacionales de equilibrio general

Nuestra reacción ante la importante contribución de Fogel es especificar unos modelos de comercio empíricos que sean lo suficientemente generales como para que, en la medida de lo posible, el impacto cualitativo del comercio y de la movilidad de factores sobre la distribución de la renta no esté determinado exclusivamente por la estructura del modelo, sino por su estructura teórica y por los datos utilizados para calibrarlo. En este libro se han utilizado varios modelos CEG, confeccionados cada uno individualmente para dar respuesta a distintas cuestiones, pero muchos de ellos comparten las mismas características básicas. Son, en esencia, versiones mejoradas del modelo SFE. El ejemplo que se ofrece aquí es el modelo británico que se utiliza para obtener el impacto de la convergencia en los precios de los bienes en el capítulo 4.

El modelo incorpora dos sectores de bienes comercializables, agricultura *(A)* y manufacturas *(M)*, y un sector no comercializable, los servicios *(S)*. Hay tres factores de producción: mano de obra, tierra y capital. Como en el modelo SFE, la tierra se utiliza sólo en el sector agrícola, pero el capital tiene movilidad perfecta en los tres sectores. Además, la mano de obra tiene movilidad sólo imperfecta entre la agricultura y el resto de la economía, reflejando la realidad de las grandes diferencias salariales entre las zonas rurales y urbanas en este período.[2] Los salarios agrícolas y no agrí-

2 Lo hemos hecho dotando al consumidor representativo con empleo «a secas», que luego se transforma en empleo agrícola o no agrícola a través de un sector artificial que se caracteriza por una elasticidad de transformación de la función de producción constante. La distribución de trabajo entre sectores es, de esta forma, sensible a las diferencias salariales, aunque no de forma perfecta (es decir, la elasticidad de transformación es finita, no infinita).

colas pueden, por lo tanto, diferir según esta especificación. En la producción de manufacturas se utiliza también un *input* intermedio importado (lo que ilustra, por ejemplo, las importaciones de algodón como materia prima), mientras que esos bienes manufacturados se utilizan como *inputs* en el sector de servicios.

Por lo tanto, tenemos las siguientes ecuaciones precio igual a coste:

$$p_A = c_A(w_A, r, d) \tag{3}$$

$$p_M = c_M(w_{NA}, r, p_I) \tag{4}$$

$$p_S = c_S(w_{NA}, r, p_M), \tag{5}$$

donde p_A, p_M y p_S son los precios de los tres bienes que se producen en el interior; c_A, c_M y c_S son las funciones de coste medio de los tres sectores; w_A y w_{NA} son los salarios agrícolas y no agrícolas; r y d son los beneficios y las rentas; y p_I es el precio de los inputs intermedios importados.

Se supone que Gran Bretaña es un país pequeño comparado con el mercado mundial, con lo que los precios de los bienes comercializables agrícolas y manufacturas son exógenos. Sin embargo, el precio de los bienes no comercializables está determinado por la oferta y la demanda internas. Las ecuaciones 3 y 4 no son suficientes para determinar los cuatro precios de los factores del modelo (r, d, w_A y w_{NA}). De esta forma, la especificación permite que la movilidad de factores y el comercio tengan un impacto sobre la distribución de la renta.

Este modelo es el primero que construimos en el curso del trabajo desarrollado para este libro, y los modelos sucesivos se desarrollaron sobre esta estructura básica (ver un ejemplo reciente en O'Rourke [1997], en donde se exponen los modelos francés, británico y sueco, y cuyos resultados se recogen en el capítulo 6). No obstante, se han trasladado varias características clave a la construcción de otros modelos CEG para otros países o períodos. En primer lugar, todos los modelos distinguen entre mano de obra agrícola y no agrícola, aunque este factor tiene movilidad parcial entre las ciudades y el campo. En segundo lugar, se supone que el capital tiene movilidad perfecta entre todos los sectores de la economía. En tercer lugar, la tierra se utiliza sólo en la agricultura. En cuarto lugar, incorporamos tantos *inputs* intermedios como permiten los datos. En

quinto lugar, nunca suponemos que los precios de los factores puedan ser independientes de sus ofertas. Esto se evita teniendo más factores que bienes comercializables, o suponiendo que los bienes domésticos importados y exportados son sustitutivos perfectos unos de otros, o suponiendo una combinación de las dos cosas. La última hipótesis de «Armington» implica que los precios de los bienes a los que se enfrentan los productores domésticos no son exógenos, ni siquiera en los sectores de bienes comercializables.

En los artículos de las revistas y en los documentos de trabajo que citamos en el texto se pueden encontrar descripciones más detalladas de los modelos CEG que hemos utilizado en este libro.

BIBLIOGRAFÍA

ABRAMOVITZ, M. (1961), «The Nature and Significance of Kuznets Cycles», *Economic Development and Cultural Change,* 9, 3, 225-248.

— (1968), «The Passing of the Kuznets Cycle», *Economica,* 35, 349-367.

— (1986), «Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind», *Journal of Economic History,* 46 (junio), 385-406.

ADB (Asian Development Bank) (1997), *Emerging Asia,* Manila, Asian Development Bank.

AGHION, P. (1998), «Inequality and Economic Growth», en P. Aghion y J. G. Williamson, *Growth, Inequality and Globalization: Theory, History and Policy: The Mattioli Lectures,* Cambridge, Cambridge University Press.

A'HEARN, B. (1996), «Institutions, Externalities, and Economic Development: Cotton Textiles and Regional Disparities in 19th Century Italy», artículo presentado en el II Congreso de la European Association of Historical Economics, 19-20 de enero, Ca' Foscari University of Venice.

AHLUWALIA, M. (1976), «Inequality, Poverty and Development», *Journal of Development Economics,* 3 (4), 307-342.

AKERMAN, S. (1976), «Theories of Migration Research», en H. Rundblom y H. Norman (eds.), *From Sweden to America: A History of the Migration,* Minneápolis, University of Minnesota Press.

ALESINA, A., y R. PEROTTI (1994), «The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature», *World Bank Economic Review,* 8, n.º 3, 351-371.

ALLEN, R. C. (1979), «International Competition in Iron and Steel, 1850-1913», *Journal of Economic History,* 49, 911-937.

ANDERSON, J. E. (1995), «Tariff Index Theory», *Review of International Economics,* 3, n.º 2*,* 156-173.

— y J. P. NEARY (1994), «Measuring the Restrictiveness of Trade Policy», *World Bank Economic Review,* 8 (mayo), 151-169.

ARROW, K. J. (1962), «The Economic Implications of Learning by Doing», *Review of Economic Studies,* 29 (junio), 155-173.
ASHLEY, P. (1905), *Modern Tariff History: Germany-United States-France,* Nueva York, E. P. Dutton.
BAER, W. (1964), «Regional Inequality and Economic Growth in Brazil», *Economic Development and Cultural Change,* 12 (abril), 268-285.
BAILEY, W. B. (1912), «The Birds of Passage», *American Journal of Sociology,* 18, 391-397.
BAINES, D. E. (1985), *Migration in a Mature Economy,* Cambridge, Cambridge University Press.
— (1991), *Emigration from Europe, 1815-1930,* Londres, Macmillan.
BAIROCH, P. (1972), «Free Trade and European Economic Development in the Nineteenth Century», *European Economic Review,* 3, 211-245.
— (1976), «Europe's Gross National Product: 1800-1975», *Journal of European Economic History,* 5 (mayo-agosto), 273-340.
— (1989), «European Trade Policy, 1815-1914», en P. Mathias y S. Pollard (eds.), *The Cambridge Economic History of Europe,* vol. 8, Cambridge, Cambridge University Press.
— (1993), *Economics and World History: Myths and Paradoxes,* Chicago, University of Chicago Press.
BALDWIN, R. E. (1969), «The Case Against Infant Industry Protection», *Journal of Political Economy,* 77 (mayo-junio), 295-305.
BARDINI, C., A. CARRERAS y P. LAINS (1995), «The National Accounts for Italy, Spain and Portugal», *Scandinavian Economic History Review,* 43, n.º 1, 115-146.
BARKIN, K. D. (1970), *The Controversy over German Industrialization, 1890-1902,* Chicago, University of Chicago Press.
BARRO, R. J. (1991), «Economic Growth in a Cross Section of Countries», *Journal of Political Economy,* 106 (mayo), 407-443.
— (1996), «The Determinants of Economic Growth», *Lionel Robbins Lecture* (20-22 de febrero), London School of Economics.
— y X. SALA-I-MARTIN (1991), «Convergence Across States and Regions», *Brookings Papers on Economic Activity,* 1, 107-182.
— y X. SALA-I-MARTIN (1992), «Convergence», *Journal of Political Economy,* 100 (abril), 223-252.
— y X. SALA-I-MARTIN (1995), *Economic Growth,* Nueva York, McGraw-Hill.
BATEMAN, F., y T. WEISS (1976), «Manufacturing in the Antebellum South», *Research in Economic History,* 1, 1-44.

BATEMAN, F., y T. WEISS (1981), *A Deplorable Scarcity,* Chapel Hill, University of North Carolina Press.

BAUMOL, W. (1986), «Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long Run Data Show», *American Economic Review,* 76 (diciembre), 1072-1085.

— S. A. B. BLACKMAN y E. N. WOLFF (1989), *Productivity and American Leadership. The Long View,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

BAYOUMI, T. (1989), «Saving-Investment Correlations: Immobile Capital, Government Policy or Endogenous Behavior?», *International Monetary Fund Staff Working Paper,* WP/ 89/66 (agosto), Washington, D. C.

BHAGWATI, J. N., y D. A. IRWIN (1987), «The Return of the Reciprocitarians: U.S. Trade Policy Today», *World Economy,* 10, 109-130.

BILS, M. (1984), «Tariff Protection and Production in the Early U.S. Cotton Textile Industry», *Journal of Economic History,* 44, n.º 4, 1033-1045.

BLAINEY, G. (1966), *The Tyranny of Distance: How Distance Shaped Australia's History,* ed. rev., Melbourne, Macmillan.

BLOOM, D. E., y J. G. WILLIAMSON (1997), «Demographic Transitions and Economic Miracles in Emerging Asia», *NBER Working Paper* 6268 (noviembre), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

BOARD OF TRADE (1903), «Memoranda, Statistical Tables and Charts Prepared in the Board of Trade [...] Foreign Trade and Industrial Conditions», *Parliamentary Papers,* 67, Cd. 1761.

BORDO, M. D., y F. E. KYDLAND (1995), «The Gold Standard as a Rule: An Essay in Exploration», *Explorations in Economic History,* 32 (octubre), 423-464.

— y H. ROCKOFF (1996), «The Gold Standard as a "Good Housekeeping Seal of Approval"», *Journal of Economic History,* 56, n.º 2, 389-428.

BORJAS, G. (1994), «The Economics of Immigration», *Journal of Economic Literature,* 32 (diciembre), 1667-1717.

— R. B. FREEMAN y L. F. KATZ (1992), «On the Labor Market Impacts of Immigration and Trade», en G. Borjas y R. B. Freeman (eds.), *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas,* Chicago, University of Chicago Press.

BOURGUIGNON, F., y C. MORRISSON (1991), *External Trade and Income Distribution,* París, OCDE.

BOYER, G. R., T. J. HATTON y K. H. O'ROURKE (1994), «Emigration and Economic Growth in Ireland, 1850-1914», en T. J. Hatton y J. G. Williamson (eds.), *Migration and the International Labor Market, 1850-1939,* Londres, Routledge.

BPP (1893-1894), *Royal Commission on Labour: The Agricultural Labourer, Assistant Commissioners' Reports on the Agricultural Labourer,* vol. 4: *Ireland,* Londres, HMSO (C. 6894).

— (1896), *Royal Commission on the «Financial Relations Between Great Britain and Ireland». Second Volume of Minutes of Evidence,* Londres, HMSO (C. 8008).

BRANDT, L. (1985), «Chinese Agriculture and the International Economy, 1870-1913: A Reassessment», *Explorations in Economic History,* 22, 168-180.

— (1993), «Interwar Japanese Agriculture: Revisionist Views on the Impact of the Colonial Rice Policy and Labor-Surplus Hypothesis», *Explorations in Economic History,* 30*,* 259-293.

BRENNER, Y. S., H. KAELBLE y M. THOMAS (1990), *Income Distribution in Historical Perspective,* Cambridge, Cambridge University Press.

BRODER, A. (1976), «Les Investissements étrangers en Espagne au XIX^e^ siècle: méthodologie et quantification», *Revue d'histoire économique et sociale,* 54, n.º 1, 29-63.

BROWN, S. R (1979), «The Transfer of Technology to China in the Nineteenth Century: The Role of Direct Foreign Investment», *Journal of Economic History,* 39 (marzo), 181-197.

BUCHINSKY, M., y B. POLAK (1993), «The Emergence of a National Capital Market in England, 1710-1880», *Journal of Economic History,* 53 (marzo), 1-24.

BULMER-THOMAS, V. (1994), *The Economic History of Latin America Since Independence,* Cambridge, Cambridge University Press.

BURNS, A. (1954), *The Frontiers of Economic Knowledge,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

CAIRNCROSS, A. (1953), *Home and Foreign Investment,* Cambridge, Cambridge University Press.

CAIRNES, J. E. (1873), *Political Essays,* Londres, Macmillan.

CAMERON, R. (1989), *A Concise Economic History of the World from Paleolithic Times to the Present,* Nueva York, Oxford University Press.

CAPIE, F. (1983), «Tariff Protection and Economic Performance in the Nineteenth Century», en J. Black y L. A. Winters (eds.), *Policy and Performance in International Trade,* Londres, Macmillan.

— (1994), *Tariffs and Growth: Some Insights from the World Economy, 1850-1940,* Manchester, Manchester University Press.

CARON, F. (1979), *An Economic History of Modern France,* Londres, Methuen.

CARLSSON, S. (1976), «Chronology and Composition of Swedish Emigration to America», en H. Rundblom y H. Norman (eds.), *From Sweden to America: A History of the Migration,* Minneápolis, University of Minnesota Press.

CASSING, J., T. J. MCKEOWN y J. OCHS (1986), «The Political Economy of the Tariff Cycle», *American Political Science Review,* 80, n.º 3 (septiembre), 843-862.

CAVES, R. E. (1971), «International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment», *Economica,* 38 (febrero), 1-27.

— (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis,* 2.ª ed., Cambridge, Cambridge University Press.

CHAMBERS, E. J., y D. F. GORDON (1966), «Primary Products and Economic Growth: An Empirical Measurement», *Journal of Political Economy,* 74, 315-322.

CHANDLER, A. D. (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business,* Cambridge (Massachusetts), Belknap Press.

CIPOLLA, C. M. (1969), *Literacy and Development in the West,* Londres, Penguin.

CLARK, G. (1987), «Why Isn't the Whole World Developed? Lessons from the Cotton Mills», *Journal of Economic History,* 47, n.º 1, 141-173.

COALE, A. J., y E. HOOVER (1958), *Population Growth and Economic Development in Low-Income Countries,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

— y S. C. WATKINS (eds.) (1986), *The Decline of Fertility in Europe,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

COLLINS, W. J. (1996), «Regional Labor Markets in British India», mimeo, Cambridge (Massachusetts), Department of Economics, Harvard University.

— (1997), «When the Tide Turned: Immigration and the Delay of the Great Migration», *Journal of Economic History,* 57 (septiembre), 607-632.

— K. H. O'ROURKE y J. G. WILLIAMSON (1997), «Were Trade and Factor Mobility Substitutes in History?», *NBER Working Paper* 6059 (junio), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

— y J. G. WILLIAMSON (1999), «Capital Goods Prices, Global Capital Markets and Growth», presentado en la ASSA, 3-5 de enero, Nueva York.

COPPA, F. J. (1970), «The Italian Tariff and the Conflict Between Agriculture and Industry: The Commercial Policy of Liberal Italy, 1860-1922», *Journal of Economic History,* 30, n.º 4, 742-769.

CORDEN, W. M., y J. P. NEARY (1982), «Booming Sector and De-Industrialization in a Small Open Economy», *Economic Journal,* 92, 825-848.

CORTÉS-CONDE, R. (1979), *El progreso argentino, 1880-1914,* Buenos Aires, Editorial Sudamericana.

CRAFTS, N. F. R., y T. C. MILLS (1994), «Trends in Real Wages in Britain, 1750-1913», *Explorations in Economic History,* 31 (abril), 176-194.

CRAFTS, N. F. R., y M. THOMAS (1986), «Comparative Advantage in U. K. Manufacturing Trade 1910-1935», *Economic Journal,* 96 (septiembre), 629-645.
— y G. TONIOLO (1996), *Economic Growth in Europe Since 1945,* Cambridge, Cambridge University Press.
CRAIG, L. A., y D. FISHER (1997), *The Integration of the European Economy, 1850-1913,* Nueva York, St. Martin's Press.
CROUZET, F. (1964), «Wars, Blockade, and Economic Change in Europe, 1792-1815», *Journal of Economic History,* 24, 567-588.
DAVID, P. A. (1970), «Learning by Doing and Tariff Protection: A Reconsideration of the Case of the Ante-bellum United States Cotton Textile Industry», *Journal of Economic History,* 30, n.º 3, 521-601.
— (1975), *Technical Choice, Innovation and Economic Growth,* Cambridge, Cambridge University Press.
DAVIS, D. R. (1992), *Essays in the Theory of International Trade and Economic Growth,* tesis doctoral, Columbia University.
— (1995), «Intra-Industry Trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach», *Journal of International Economics,* 34 (noviembre), 201-226.
— (1996), «Trade Liberalization and Income Distribution», mimeo, Cambridge (Massachusetts), Harvard University (junio).
— D. E. WEINSTEIN, S. C. BRADFORD y K. SHIMPO (1997), «Using International and Japanese Regional Data to Determine When the Factor Abundance Theory of Trade Works», *American Economic Review,* 87 (junio), 421-446.
DAVIS, L. E. (1965), «The Investment Market, 1870-1914: The Evolution of a National Market», *Journal of Economic History,* 25 (septiembre), 355-399.
DECANIO, S. J., y J. MOKYR (1977), «Inflation and Wage Lag During the American Civil War», *Explorations in Economic History,* 14 (octubre), 311-336.
DEININGER, K., y L. SQUIRE (1996), «A New Data Set Measuring Income Inequality», *World Bank Economic Review,* 10, 565-591.
DELONG, J. B. (1988), «Productivity Growth, Convergence and Welfare: Comment», *American Economic Review,* 78 (diciembre), 1138-1154.
— (1992), «Productivity Growth and Machinery Investment: A Long-Run Look 1870-1980», *Journal of Economic History,* 52, n.º 2, 307-324.
— y L. SUMMERS (1991), «Equipment Investment and Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics,* 106, 445-502.
DERVIS, K., J. DEMELO y S. ROBINSON (1982), *General Equilibrium Models for Development Policy,* Cambridge, Cambridge University Press.
DÍAZ-ALEJANDRO, C. F. (1970), *Essays on the Economic History of the Argentine Republic,* New Haven (Connecticut), Yale University Press.

DOWRICK, S., y D. T. NGUYEN (1989), «OECD Comparative Economic Growth 1950-85: Catch-Up and Convergence», *American Economic Review,* 79 (diciembre), 1010-1030.

DUNLEVY, J. A., y H. A. GEMERY (1977), «The Role of Migrant Stock and Lagged Migration in the Settlement Patterns of Nineteenth Century Immigrants», *Review of Economics and Statistics,* 59, 137-144.

— y H. A. GEMERY (1978), «Economic Opportunity and the Responses of Old and New Immigrants in the United States», *Journal of Economic History,* 38, 901-917.

DURLAUF, S. N., y P. JOHNSON (1992), «Local versus Global Convergence Across National Economies», ponencia presentada en la Conference on Economic Fluctuations, National Bureau of Economic Research, julio, Cambridge (Massachusetts).

EASTERLIN, R. A. (1960), «Interregional Differences in Per Capita Income, Population, and Total Income, 1840-1950», en *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

— (1961), «Influence on European Overseas Emigration Before World War I», *Economic Development and Cultural Change,* 9, 33-51.

— (1966), «Economic-Demographic Interactions and Long Swings in Economic Growth», *American Economic Review,* 56, 1063-1104.

— (1968), *Population, Labor Force and Long Swings in Economic Growth,* Nueva York, National Bureau of Economic Research.

— (1971), «Regional Income Trends 1840-1950», en R. W. Fogel y S. L. Engerman (eds.), *The Reinterpretation of American Economic History,* Nueva York, Harper and Row.

— (1981), «Why Isn't the Whole World Developed?», *Journal of Economic History,* 41, 1-19.

ECKAUS, R. (1961), «The North-South Differential in Italian Economic Development», *Journal of Economic History,* 20, 285-317.

EDELSTEIN, M. (1976), «Realized Rates of Return on U. K. Home and Overseas Portfolio Investment in the Age of High Imperialism», *Explorations in Economic History,* 13, 283-329.

— (1981), «Foreign Investment and Empire 1860-1914», en R. Floud y D. N. McCloskey (eds.), *The Economic History of Britain Since 1700,* vol. 2, Cambridge, Cambridge University Press.

— (1982), *Overseas Investment in the Age of High Imperialism,* Nueva York, Columbia University Press.

EDELSTEIN, M. (1994), «Foreign Investment and Accumulation, 1860-1914», en R. C. Floud y D. N. McCloskey (eds.), *The Economic History of Britain Since 1700,* vol. 2, Cambridge, Cambridge University Press.

EICHENGREEN, B. (1990), «Trends and Cycles in Foreign Lending», en H. Siebert (ed.), *Capital Flows in the World Economy,* Tubinga, Mohr.

— (1992), *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression, 1919-1939,* Oxford, Oxford University Press.

— (1996), *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

— y P. H. LINDERT (1991), *The International Debt Crisis in Historical Perspective,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

— y R. PORTES (1986), «Debt and Default in the 1930s», *European Economic Review* (junio), 599-640.

ELTIS, D. (1983), «Free and Coerced Transatlantic Migrations: Some Comparisons», *American Historical Review,* 88, 251-280.

ERICKSON, C. (1990), «Emigration from the British Isles to the USA in 1841: Part 2. Who Were the English Emigrants?», *Population Studies,* 44, 21-40.

ESTEVADEORDAL, A. (1997), «Measuring Protection in the Early Twentieth Century», *European Review of Economic History,* 1, 89-125.

ETHIER, W. (1982), «Decreasing Costs in International Trade and Frank Graham's Argument for Protection», *Econometrica,* 50, 1243-1268.

EVERSLEY, Lord (1907), «The Decline in the Number of Agricultural Labourers in Great Britain», *Journal of the Royal Statistical Society,* 70, 267-306.

FAINI, R. (1991), «Regional Development and Economic Integration», en J. da Silva Lopes y L. Beleza (eds.), *Portugal and the Internal Market of the EEC,* Lisboa, Banco de Portugal.

— y A. VENTURINI (1994*a*), «Italian Migrations: The Pre-War Period», en T. J. Hatton y J. G. Williamson (eds.), *Migration and the International Labor Market, 1850-1939,* Londres, Routledge.

— y A. VENTURINI (1994*b*), «Migration and Growth: The Experience of Southern Europe», *Centre for Economic Policy Research Discussion Paper* 964, CEPR, Londres.

FAIRLIE, S. (1965), «The Nineteenth Century Corn Law Reconsidered», *Economic History Review,* 18, 562-575.

— (1969), «The Corn Laws and British Wheat Production, 1829-76», *Economic History Review,* 22, 88-116.

FEDERICO, G. (1988), «Commercio estero e "Periferie": il caso dei paesi mediterranei», *Meridiana,* 4, 163-196.

FEDERICO, G. (1992), «El comercio exterior de los países mediterráneos en el siglo XIX», en L. Prados de la Escosura y V. Zamagni (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del sur: España e Italia en perspectiva histórica,* Madrid, Alianza Editorial.

— y G. TONIOLO (1991), «Italy», en R. Sylla y G. Toniolo (eds.), *Patterns of European Industrialization,* Londres, Routledge.

FEENSTRA, R., y G. HANSON (1995), «Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages», en R. C. Feenstra, G. M. Grossman y D. A. Irwin (eds.), *Political Economy of Trade Policy: Essays in Honor of Jagdish Bhagwati,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

FEINSTEIN, C. H. (1972), *National Income, Expenditure and Output of the United Kingdom,* Cambridge, Cambridge University Press.

FEIS, H. (1930), *Europe, the World's Banker, 1870-1914,* New Haven (Connecticut), Yale University Press.

FELDSTEIN, M., y C. HORIOKA (1980), «Domestic Saving and International Capital Flows», *Economic Journal,* 90 (junio), 314-329.

FELICIANO, Z. (1995), «Workers and Trade Liberalization: The Impact of Trade Reforms in Mexico on Wages and Employment», mimeo, Department of Economics, Queens College of CUNY, Flushing, Nueva York.

FENOALTEA, S. (1988), «International Resource Flows and Construction Movements in the Atlantic Economy: The Kuznets Cycle in Italy, 1861-1913», *Journal of Economic History,* 48, n.º 3, 605-637.

FERENCZI, I., y W. F. WILLCOX (1929), *International Migrations,* vol. 1, Nueva York, National Bureau of Economics Research.

FIELDHOUSE, D. K. (1961), «"Imperialism": An Historiographical Revision», *Economic History Review,* 2.ª ser., 14, n.º 2, 187-209.

FINDLAY, R. F. (1995), *Factor Proportions, Trade, and Growth,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

FISHLOW, A. (1989), «Conditionality and Willingness to Pay: Some Parallels from the 1890s», en B. Eichengreen y P. H. Lindert (eds.), *The International Debt Crisis in Historical Perspective,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

FITZPATRICK, D. (1983), «Irish Farming Families Before the First World War», *Comparative Studies in Society and History,* 25, 339-374.

FLAM, H., y M. J. FLANDERS (1991), *Heckscher-Ohlin Trade Theory,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

FLETCHER, M. E. (1958), «The Suez Canal and World Shipping, 1869-1914», *Journal of Economic History,* 18, 556-573.

FLOUD, R. C. (1994), «Britain, 1860-1914: A Survey», en R. C. Floud y D. N. McCloskey (eds.), *The Economic History of Britain Since 1700,* vol. 2, Cambridge, Cambridge University Press.

FOGEL, R. W. (1967), «The Specification Problem in Economic History», *Journal of Economic History,* 27 (septiembre), 283-308.

FOREMAN-PECK, J. S. (1992), «A Political Economy of International Migration, 1815-1914», *Manchester School,* 60, 359-376.

— (1995), *A History of the World Economy,* Harvester Wheatsheaf, Hempstead (Inglaterra).

FRANKEL, J. A. (1982), «The 1807-1809 Embargo Against Great Britain», *Journal of Economic History,* 52, n.º 2*,* 291-308.

FREEMAN, R. (1995), «Are Your Wages Set in Beijing?», *Journal of Economic Perspectives,* 9 (verano), 15-32.

FRIEDMAN, M. (1992), «Do Old Fallacies Never Die?», *Journal of Economic Literature,* 76 (diciembre), 2129-2132.

GALENSON, D. (1984), «The Rise and Fall of Indentured Servitude in the Americas: An Economic Analysis», *Journal of Economic History,* 44, 1-26.

GARBADE, K. D., y W. L. SILBER (1978), «Technology, Communication and the Performance of Financial Markets: 1840-1975», *Journal of Finance,* 33 (junio), 819-832.

GEARY, R. C. (1935-1936), «The Future Population of Saorstát Eireann and Some Observations on Population Statistics», *Journal of the Statistical and Social Inquiry Society of Ireland,* 15*,* 15-32.

GERSCHENKRON, A. (1943), *Bread and Democracy in Germany,* Berkeley, University of California Press.

— (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

GIBBON, P., y C. CURTAIN (1978), «The Stem Family in Ireland», *Comparative Studies in Society and History,* 20, 429-453.

GILPIN, R. (1975), *U. S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment,* Nueva York, Basic Books.

GIRARD, L. (1966), «Transport», en H. J. Habbakuk y M. M. Postan (eds.), *The Cambridge Economic History of Europe,* vol. 6: *The Industrial Revolution and After: Incomes, Population and Technological Change,* Cambridge, Cambridge University Press.

GOLDIN, C. (1994), «The Political Economy of Immigration Restriction in the United States, 1890 to 1921», en C. Goldin y G. D. Libecap (eds.), *The Regulated Economy: A Historical Approach to Political Economy,* Chicago, University of Chicago Press.

— y F. D. LEWIS (1975), «The Economic Costs of the American Civil War: Estimates and Implications», *Journal of Economic History,* 35, 299-326.

GOLDIN, C., y R. A. MARGO (1992), «The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century», *Quarterly Journal of Economics,* 107, 1-34.

GOOD, D. F. (1984), *The Economic Rise of the Habsburg Empire, 1750-1914,* Berkeley, University of California Press.

GOODWIN, B. K., y T. J. GRENNES (1998), «Tsarist Russia and the World Wheat Market», *Explorations in Economic History,* 35, 405-430.

GOREUX, L. M. (1956), «Les migrations agricoles en France depuis un siècle et leur relation avec certains facteurs économiques», *Études et Conjuncture,* 11 (abril), 327-376.

GOULD, J. D. (1979), «European Inter-continental Emigration, 1815-1914: Patterns and Causes», *Journal of European Economic History,* 8, 593-679.

— (1980*a*), «European Inter-continental Emigration. The Road Home: Return Migration from the USA», *Journal of European Economic History,* 9, 41-112.

— (1980*b*), «European Inter-continental Emigration: The Role of "Diffusion" and "Feedback."» *Journal of European Economic History,* 9, 267-315.

GOUREVITCH, P. (1986), *Politics in Hard Times: Comparative Responses to International Economic Crises,* Ithaca (Nueva York), Cornell University Press.

GREEN, A. G. (1995), «A Comparison of Canadian and U. S. Immigration Policy in the Twentieth Century», en Don J. DeVoretz (ed.), *Diminishing Returns: The Economics of Canada's Recent Immigration Policy,* Toronto, Laurier Press.

GROSSMAN, G., y E. HELPMAN (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

GRUBB, F. (1994), «The End of European Servitude in the United States: An Economic Analysis of Market Collapse, 1772-1835», *Journal of Economic History,* 54, 794-824.

GRUBERT, H., y J. MUTTI (1991), «Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making», *Review of Economics and Statistics,* 73, 285-293.

GUINNANE, T. W. (1992), «Intergenerational Transfers, Emigration, and the Rural Irish Household System», *Explorations in Economic History,* 29, 457-476.

— (1997), *The Vanishing Irish: Households, Migration, and the Rural Economy in Ireland, 1850-1914,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

— y R. I. MILLER (1996), «Bonds Without Bondsmen: Tenant-Right in Nineteenth-Century Ireland», *Journal of Economic History,* 56, n.º 1, 113-142.

HABAKKUK, H. J. (1962), *American and British Technology in the Nineteenth Century,* Cambridge, Cambridge University Press.

HAMILTON, A. (1791), *Report on Manufactures,* en S. McKee Jr. (ed.) (1934), *Papers on Public Credit, Commerce and Finance by Alexander Hamilton,* Nueva York, Columbia University Press.

HAMMERMESH, D. (1993), *Labor Demand,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

HANES, C. (1993), «The Development of Nominal Wage Rigidity in the Late Nineteenth Century», *American Economic Review,* 83, 732-756.

— (1996), «Immigrants' Relative Rate of Wage Growth in the Late Nineteenth Century», *Explorations in Economic History,* 33, 35-64.

HANLEY, S. B., y K. YAMAMURA (1977), *Economic and Demographic Change in Preindustrial Japan, 1600-1868,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

HARDACH, K. W. (1967), *Die Bedeutung wirtschaftlicher Factoren bei die Wiedereinfürung der Eisen- und Getreidezölle in Deutschland 1879,* Berlín.

HARLEY, C. K. (1980), «Transportation, the World Wheat Trade, and the Kuznets Cycle, 1850-1913», *Explorations in Economic History,* 17 (julio), 218-250.

— (1988), «Ocean Freight Rates and Productivity, 1740-1913: The Primacy of Mechanical Invention Reaffirmed», *Journal of Economic History,* 48, 851-876.

— (1992*a*), «The Antebellum American Tariff: Food Exports and Manufacturing», *Explorations in Economic History,* 29, n.º 4, 375-400.

— (1992*b*), «International Competitiveness of the Antebellum American Cotton Textile Industry», *Journal of Economic History,* 52, n.º 3, 559-584.

— (1992*c*), «The World Food Economy and Pre-World War I Argentina», en S. N. Broadberry y N. F. R. Crafts (eds.), *Britain in the International Economy, 1870-1939,* Cambridge, Cambridge University Press.

HARRIGAN, J. (1997), «Technology, Factor Supplies, and International Specialization: Estimating the Neoclassical Model», *American Economic Review,* 87 (septiembre), 475-494.

HARRISON, A. (1996), «Openness and Growth: A Time Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries», *Journal of Development Economics,* 48, 419-447.

HATTON, T. J. (1995), «A Model of UK Emigration», *Review of Economics and Statistics,* 77, 407-415.

— y J. G. WILLIAMSON (1993), «After the Famine: Emigration from Ireland 1850-1913», *Journal of Economic History,* 53, 575-600.

— y J. G. WILLIAMSON (1994*a*), «Late-Comers to Mass Emigration: The Latin Experience», en T. J. Hatton y J. G. Williamson (eds.), *Migration and the International Labor Market, 1850-1939,* Londres, Routledge.

HATTON, T. J., y J. G. WILLIAMSON (1994*b*), «What Drove the Mass Migrations from Europe in the Late Nineteenth Century?», *Population and Development Review,* 20, 1-27.

— y J. G. WILLIAMSON (1995), «The Impact of Immigration on American Labor Markets Prior to the Quotas», *NBER Working Paper* 5185 (julio), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

— y J. G. WILLIAMSON (1997), *Italian Emigration in a Globally Integrating Atlantic Economy,* manuscrito no publicado, Harvard University.

— y J. G. WILLIAMSON (1998), *The Age of Mass Migration: An Economic Analysis,* Nueva York, Oxford University Press.

HAYAMI, Y., y V. W. RUTTAN (1971), *Agricultural Development,* Baltimore, Johns Hopkins University Press.

HEAD, K (1994), «Infant Industry Protection in the Steel Rail Industry», *Journal of International Economics,* 37, 141-165.

HECKSCHER, E. F. (1919), «The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income», *Ekonomisk Tidskrift,* 497-512.

— (1954), *An Economic History of Sweden,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

HELLEINER, E. (1994*a*), «From Bretton Woods to Global Finance: A World Turned Upside Down», en R. Stubbs y G. Underhill (eds.), *Political Economy and the Changing Global Order,* Toronto, McClelland y Steuert.

— (1994*b*), *States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s,* Ithaca (Nueva York), Cornell University Press.

HELPMAN, E., y P. R. KRUGMAN (1985), *Market Structure and Foreign Trade,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

HIGGINS, M. D. (1993), «Why Capital Doesn't Flow from Rich to Poor Countries», mimeo, Cambridge (Massachusetts), Harvard University.

— y J. G. WILLIAMSON (1997), «Age Structure Dynamics in Asia and Dependence on Foreign Capital», *Population and Development Review,* 23, n.º 2, 261-293.

— y J. G. WILLIAMSON (1999), «Inequality the World Around: Cohort Supply, Kuznets Curves, Globalization and Other Forces» (próxima aparición). [«Explaining Inequality the World Around: Cohort Size, Kuznets Curves and Openness», mimeo, Federal Reserve Bank of New York, junio de 1999.]

HIRSCHMAN, A. O. (1958), *The Strategy of Economic Development,* New Haven (Connecticut), Yale University Press.

— (1970), *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

HOBSON, J. A. (1902), *Imperialism: A Study,* Londres, Nisbet.

HUBER, J. R. (1971), «Effect on Prices of Japan's Entry into World Commerce After 1858», *Journal of Political Economy,* 79, 614-628.

HURD, J. (1975), «Railways and the Expansion of Markets in India, 1861-1921», *Explorations in Economic History,* 12, 263-288.

HUSSAIN, A., y K. TRIBE (1981), *Marxism and the Agrarian Question,* vol. 1: *German Social Democracy and the Peasantry, 1890-1907,* Atlantic Highlands (Nueva Jersey), Humanities Press.

HVIDT, K. (1975), *Flight to America,* Nueva York, Academic Press.

HYMER, S. H. (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

IBRD (1983), *The World Development Report, 1983,* Washington, D.C., World Bank.

— (1995), *The World Development Report, 1995,* Washington, D.C., World Bank.

IMF (1997), *World Economic Outlook,* Washington, D.C., International Monetary Fund.

IMLAH, J. A. H. (1958), *Economic Elements in the Pax Britannica: Studies in British Foreign Trade in the Nineteenth Century,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

IRELAND. COMMISSION ON EMIGRATION AND OTHER POPULATION PROBLEMS (1954), *Reports,* Dublín, Stationery Office.

IRWIN, D. A. (1988), «Welfare Effects of British Free Trade: Debate and Evidence from the 1840s», *Journal of Political Economy,* 96 (diciembre), 1142-1164.

— (1989), «Political Economy and Peels's Repeal of the Corn Laws», *Economics and Politics,* 1 (primavera), 41-59.

— (1993), «Free Trade and Protection in Nineteenth-Century Britain and France Revisited: A Comment on Nye», *Journal of Economic History,* 53 (marzo), 146-152.

— (1994), «The Political Economy of Free Trade: Voting in the British General Election of 1906», *Journal of Law and Economics,* 36, 75-108.

— (1996*a*), *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

— (1996*b*), «Changes in U.S. Tariffs: Prices or Policies?», *NBER Working Paper* 5665 (julio), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

ISSERLIS, L. (1938), «Tramp Shipping Cargoes and Freights», *Journal of the Royal Statistical Society,* 101, parte 1, 304-417.

JAMES, J. A. (1978), «The Welfare Effects of the Antebellum Tariff: A General Equilibrium Analysis», *Explorations in Economic History,* 15, 231-256.

JAMES, J. A. (1981), «The Optimal Tariff in the Antebellum United States», *American Economic Review,* 71, n.º 4, 726-734.

— (1984), «The Use of General Equilibrium Analysis in Economic History», *Explorations in Economic History,* 21, 231-253.

JONES, C. I. (1994), «Economic Growth and the Relative Price of Capital», *Journal of Monetary Economics,* 34, 359-382.

JONES, E. L. (1981), *The European Miracle: Environment, Economies and Geopolitics in the History of Europe and Asia,* Cambridge, Cambridge University Press.

JONES, M. T., y M. OBSTFELD (1997), «Saving, Investment, and Gold: A Reassessment of Historical Current Account Data», *NBER Working Paper* 6103 (julio), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

JONES, R. W. (1971), «A Three-Factor Model in Theory, Trade, and History», en J. N. Bhagwati et ál. (eds.), *Trade, Balance of Payments, and Growth,* Ámsterdam, North-Holland.

JORGENSEN, E., y J. SACHS (1989), «Default and Renegotiation of Latin American Foreign Bonds in the Interwar Period», en B. Eichengreen y P. H. Lindert (eds.), *The International Debt Crisis in Historical Perspective,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

KAMPHOEFNER, W. D. (1976), «At the Crossroads of Economic Development: Background Factors Affecting Emigration from Nineteenth Century Germany», en I. A. Glazier y L. de Rosa (eds.), *Migration Across Time and Distance,* Nueva York, Holmes & Meier.

KANG, K. H., y M. S. CHA (1996), «Imperial Policy or World Price Shocks? Explaining Interwar Korean Living Standards», artículo presentado en la Conference on East and Southeast Asian Economic Change in the Long Run, 11 de abril, Honolulú.

KARLSTROM, U. (1985), *Economic Growth and Migration During the Industrialization of Sweden: A General Equilibrium Approach,* Estocolmo, Stockholm School of Economics.

KELLEY, A. C., y J. G. WILLIAMSON (1984), *What Drives Third World City Growth?,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

KEMP, M. C., y M. OHYAMA (1978), «On the Sharing of Trade Gains by Resource Poor and Resource-Rich Countries», *Journal of International Economics,* 8, 93-115.

KENNEDY, K. A. (1995), «The National Accounts for Ireland in the Nineteenth and Twentieth Centuries», *Scandinavian Economic History Review,* 43, n.º 1, 101-114.

KERO, R. (1991), «Migration Traditions from Finland to North America», en R. J. Vecoli y S. M. Sinke (eds.), *A Century of European Migrations, 1830-1930,* Urbana, University of Illinois Press.

KEYNES, J. M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money,* Londres, Macmillan.
KINDLEBERGER, C. P. (1951), «Group Behavior and International Trade», *Journal of Political Economy,* 59, 30-46.
— (1973), *The World in Depression,* Boston, Little, Brown.
— (1975), «The Rise of Free Trade in Western Europe, 1820-1875», *Journal of Economic History,* 35, 20-55.
— (1978), *Economic Response: Comparative Studies in Trade, Finance and Growth,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.
KITCHEN, M. (1978), *The Political Economy of Germany, 1815-1914,* Londres, Croom Helm.
KOSTERS, M. H. (1994), «An Overview of Changing Wage Patterns in the Labor Market», en J. Bhagwati y M. H. Kosters (eds.), *Trade and Wages: Leveling Wages Down?,* Washington, D. C., AEI Press.
KRASNER, S. D. (1976), «State Power and the Structure of International Trade», *World Politics,* 28, 317-347.
KRUEGER, A. (1978), *Liberalization Attempts and Consequences,* Cambridge (Massachusetts), Ballinger.
KRUGMAN, P. (1991*a*), *Geography and Trade,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.
— (1991*b*), «Increasing Returns and Economic Geography», *Journal of Political Economy,* 99, n.º 3, 483-499.
— y R. LAWRENCE (1994), «Trade, Jobs and Wages», *Scientific American* (abril), 22-27.
— y A. VENABLES (1990), «Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry», en C. Bliss y J. Braga de Macedo (eds.), *Unity with Diversity in the European Community,* Cambridge, Cambridge University Press.
— y A. VENABLES (1995), «Globalization and the Inequality of Nations», *NBER Working Paper* 5098 (abril), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).
KUUSE, J. (1971), «Mechanization, Commercialization and the Protectionist Movement in Swedish Agriculture, 1860-1910», *Scandinavian Economic History Review,* 19, n.º 1, 23-44.
KUZNETS, S. (1930), *Secular Movements in Production and Prices,* Nueva York, National Bureau of Economic Research.
— (1955), «Economic Growth and Income Inequality», *American Economic Review,* 45, 1-28.
— (1958), «Long Swings in the Growth of Population and in Related Economic Variables», *Proceedings of the American Philosophical Society,* 102, n.º 1, 25-52.

LAINS, P. (1992), *Foreign Trade and Economic Growth in the European Periphery: Portugal, 1851-1913,* tesis doctoral, European University Institute.

LANDES, D. (1969), *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present,* Cambridge, Cambridge University Press.

LATHAM, A. J. H., y L. NEAL (1983), «The International Market in Rice and Wheat, 1868-1914», *Economic History Review,* 36, 260-275.

LAWRENCE, L., y M. SLAUGHTER (1993), «International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?», *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics,* 2, 161-226.

LEAMER, E. E. (1994), «Trade, Wages and Revolving Door Ideas», *NBER Working Paper* 4716 (abril), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

— (1995), «The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice», *Princeton Studies in International Finance,* 77 (febrero).

— (1998*a*), «Measures of Openness», en R. E. Baldwin (ed.), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis,* Chicago, University of Chicago Press.

— (1998*b*), «The State of Play: What's Significant?» ponencia presentada en la reunion anual de la American Economic Association, 3-5 de enero, Chicago.

LEE, J. W. (1993), «International Trade, Distortions, and Long-Run Economic Growth», *IMF Staff Papers,* 40, 299-328.

— (1995), «Capital Goods Imports and Long-Run Growth», *Journal of Development Economics,* 48, 91-110.

LEFF, N. H. (1972), «Economic Development and Regional Inequality: Origins of the Brazilian Case», *Quarterly Journal of Economics,* 86, n.º 2 (mayo), 243-262.

— (1992), «Economic Development in Brazil, 1822-1913», *First Boston Working Paper,* FB-92-02, Columbia University, Nueva York.

LENIN, V. I. (1915), *Imperialism, the Highest State of Capitalism,* Moscú, Foreign Languages Publishing House.

LEONTIEF, W. W. (1953), «Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined», *Proceedings of the American Philosophical Society,* 97 (septiembre), 332-349.

LERNER, A. P. (1952), «Factor Prices and International Trade», *Economica,* 19, n.º 73, 1-15.

LÉVY-LEBOYER, M., y F. BOURGUIGNON (1990), *The French Economy in the Nineteenth Century,* Cambridge, Cambridge University Press.

LEWIS, W. A. (1949), *Economic Survey, 1919-1939,* Londres, George Allen and Unwin.

LEWIS, W. A (1954), «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour», *Manchester School of Economic and Social Studies,* 22, 139-191.
— (1978), *The Evolution of the International Economic Order,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.
— y P. J. O'LEARY (1955), «Secular Swings in Production and Trade, 1870-1913», *Manchester School of Economic and Social Studies,* 13, n.º 2, 113-152.
LIEPMANN, H. (1938), *Tariff Levels and the Economic Unity of Europe,* Londres, Allen and Unwin.
LINDERT, P. H. (1978), *Fertility and Scarcity in America,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.
— (1994), «Unequal Living Standards», en R. C. Floud y D. N. McCloskey (eds.), *The Economic History of Britain Since 1700,* vol. 1, Cambridge, Cambridge University Press.
— (1997), «Three Centuries of Inequality in Britain and America», en A. B. Atkinson y F. Bourguignon (eds.), *Handbook of Income Distribution,* Ámsterdam.
— y P. J. MORTON (1989), «How Sovereign Debt Has Worked», en J. D. Sachs (ed.), *Developing Country Debt and the World Economy,* Chicago, University of Chicago Press.
— y J. G. WILLIAMSON (1983), «English Workers' Living Standards During the Industrial Revolution: A New Look», *Economic History Review,* 2.ª ser., 36 (febrero), 1-25.
— y J. G. WILLIAMSON (1985), «English Workers' Living Standards: A Reply to Crafts», *Journal of Economic History,* 45 (marzo), 145-153.
LIST, F. (1841), *The National System of Political Economy,* trad. por S. S. Lloyd 1991, ed. or.: Londres, Longman's, Green; reimp., Fairfield (Nueva Jersey), Augustus M. Kelley.
LOTHIAN, J. R. (1995), «Capital Market Integration and Exchange-Rate Regimes in Historical Perspective», mimeo, Fordham University.
LUCAS, R. E. (1988), «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics,* 22 (julio), 3-42.
— (1990), «Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?», *American Economic Review,* 80 (mayo), 92-96.
MADDISON, A. (1982), *Phases of Capitalist Development,* Oxford, Oxford University Press.
— (1989), *The World Economy in the 20th Century,* París, OCDE.
— (1991), *Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View,* Oxford, Oxford University Press.

MADDISON, A. (1994), «Explaining the Economic Performance of Nations», en W. Baumol, R. Nelson y E. Wolff (eds.), *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence,* Nueva York, Oxford University Press.

— (1995), *Monitoring the World Economy, 1820-1992,* París, OECD Development Centre Studies.

MAGEE, S. P., W. A. BROCK y L. YOUNG (1989), *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory,* Nueva York, Cambridge University Press.

MANKIW, N. G., D. ROMER y D. N. WEIL (1992), «A Contribution to the Empirics of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics,* 107 (mayo), 407-437.

MARGO, R. (1992), «Wages and Prices During the Ante Bellum Period: A Survey and New Evidence», en R. E. Gallman y J. Wallis (eds.), *American Economic Growth and Living Standards Before the Civil War,* Chicago, University of Chicago Press.

MARKUSEN, J. R. (1983), «Factor Movements and Commodity Trade as Complements», *Journal of International Economics,* 13, 341-356.

MARSHALL, A. (1920), *Principles of Economics,* 8.ª ed., Londres, Macmillan.

MARTÍN-ACEÑA, P. (1994), «Spain During the Classical Gold Standard Years, 1880-1914», en M. D. Bordo y F. Capie (eds.), *Monetary Regimes in Transition,* Cambridge, Cambridge University Press.

MARVEL, H. P., y E. J. RAY (1983), «The Kennedy Round: Evidence on the Regulation of International Trade in the United States», *American Economic Review,* 73, n.º 1, 190-197.

MARX, K. (1977), *Capital,* vol. 1, Nueva York, Vintage Books.

MASSEY, D. S. (1988), «Economic Development and International Migration in Comparative Perspective», *Population and Development Review,* 14, 383-413.

MATA, E. (1995), «Foreign Investments in the Portuguese Economy from the Middle Nineteenth Century Till the First World War», artículo presentado al XV Encontro da Associacão Portuguesa de História Económica e Social, Évora.

MAYHEW, A. (1972), «A Reappraisal of the Causes of Farm Protest in the United States, 1870-1900», *Journal of Economic History,* 32, 464-476.

MCCLOSKEY, D. N. (1970), «Did Victorian Britain Fail?», *Economic History Review,* 2.ª ser., 23 (diciembre), 446-459.

— (1973), *Economic Maturity and Entrepreneurial Decline,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

— (1980), «Magnanimous Albion: Free Trade and British National Income, 1841-1881», *Explorations in Economic History,* 17 (julio), 303-320.

McCloskey, D. N. (1998), «The State of Play: Statistical Significance, Blackboard Theory, and the Stagnation of Modern Economics», ponencia presentada en el encuentro anual de la American Economic Association, 3-5 de enero, Chicago.

McCraw, T. K. (1984), *Prophets of Regulation,* Cambridge (Massachusetts), Belknap Press.

McCulloch, J. R. (1837), *A Statistical Account of the British Empire,* Londres, C. Knight and Co.

McDiarmid, O. J. (1946), *Commercial Policy in the Canadian Economy,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

McGouldrick, P., y M. Tannen (1977), «Did American Manufacturers Discriminate Against Immigrants Before 1914?», *Journal of Economic History,* 37, 723-746.

McInnis, M. (1993), «Britain in the World Market for Timber», artículo presentado en la EHE Conference on Market Integration, Lerici (Italia), 1-4 de abril.

— (1994), «Immigration and Emigration*:* Canada in the Late Nineteenth Century», en T. J. Hatton y J. G. Williamson (eds.), *Migration and the International Labor Market, 1850-1939,* Londres, Routledge.

McKeown, T. J. (1983), «Hegemonic Stability Theory and 19th Century Tariff Levels in Europe», *International Organization,* 37, 73-91.

McLean, I. W., y J. J. Pincus (1983), «Did Australian Living Standards Stagnate Between 1890 and 1940?», *Journal of Economic History,* 43 (marzo), 193-202.

Meade, J. (1955), *Trade and Welfare,* Londres, Oxford University Press.

Metzer, J. (1974), «Railroad Development and Market Integration: The Case of Tsarist Russia», *Journal of Economic History,* 34, 529-550.

Metzler, L. A. (1949), «Tariffs, the Terms of Trade, and the Distribution of National Income», *Journal of Political Economy,* 57 (febrero), 1-29.

Mitchell, B. R. (1983), *International Historical Statistics: The Americas and Australasia,* Detroit (Michigan), Gale Research.

Mokyr, J. (1985), *Why Ireland Starved: A Quantitative and Analytical History of the Irish Economy, 1800-1850,* Londres, George Allen and Unwin.

— (1990), *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress,* Nueva York, Oxford University Press.

— (1991), «Dear Labor, Cheap Labor, and the Industrial Revolution», en P. Higonnet, D. S. Landes y H. Rosovsky (eds.), *Favorites of Fortune: Technology, Growth, and Economic Development Since the Industrial Revolution,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

MOKYR, J., y C. Ó GRÁDA (1982), «Emigration and Poverty in Prefamine Ireland», *Explorations in Economic History,* 19, n.º 4, 360-384.

MOLINAS, C., y L. PRADOS (1989), «Was Spain Different? Spanish Historical Backwardness Revisited», *Explorations in Economic History,* 26, 385-402.

MOREDA, V. P. (1987), «Spain's Demographic Modernization, 1800-1930», en N. Sánchez-Albornoz (ed.), *The Economic Modernization of Spain, 1830-1930,* Nueva York, New York University Press.

MUKERJI, K. (1969), «Land Prices in Punjab», en K. K. Chaudhuri (ed.), *Trends of Socio-Economic Change in India, 1871-1961,* Simla, Indian Institute of Advanced Study.

MUNDELL, R. A. (1957), «International Trade and Factor Mobility», *American Economic Review,* 47, n.º 3, 321-335.

MURRAY, A. E. (1970), *A History of the Commercial and Financial Relations Between England and Ireland from the Period of the Restoration,* ed. rev. de la de 1903, Nueva York, Burt Franklin.

MYRDAL, G. (1957), *Economic Theory and Underdeveloped Regions,* Londres, Duckworth.

NEAL, L. (1985), «Integration of International Capital Markets: Quantitative Evidence from the Eighteenth to Twentieth Centuries», *Journal of Economic History,* 45 (junio), 219-226.

— (1990), *The Rise of Financial Capitalism: International Capital Markets in the Age of Reason,* Cambridge, Cambridge University Press.

— y P. USELDING (1972), «Immigration: A Neglected Source of American Economic Growth: 1790-1912», *Oxford Economic Papers,* 24, 68-88.

NEARY, J. P. (1995), «Factor Mobility and International Trade», *Canadian Journal of Economics,* 28 (volumen especial), S4-S23.

NELSON, R. R., y G. WRIGHT (1992), «The Rise and Fall of American Technological Leadership», *Journal of Economic Literature,* 30 (diciembre), 1931-1964.

NICHOLAS, S., y P. R. SHERGOLD (1987), «Human Capital and the Pre-Famine Irish Emigration to England», *Explorations in Economic History,* 24, n.º 2, 158-177.

NORTH, D. C. (1958), «Ocean Freight Rates and Economic Development, 1750-1913», *Journal of Economic History,* 18, 538-555.

NYE, J. V. (1991), «The Myth of Free-Trade Britain and Fortress France», *Journal of Economic History,* 51 (marzo), 23-46.

O'BRIEN, G. (1921), *The Economic History of Ireland from the Union to the Famine,* Londres, Longmans, Green.

OBSTFELD, M. (1995), «International Capital Mobility in the 1990s», en P. B. Kenen (ed.), *Understanding Interdependence: The Macroeconomics of the Open Economy,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.
— (1997), «The Great Depression as a Watershed: International Capital Mobility over the Long Run», *NBER Working Paper* 5960 (marzo), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).
— y A. M. TAYLOR (1998), «The Great Depression as a Watershed: International Capital Mobility in the Long Run», en M. D. Bordo, C. D. Goldin y E. N. White (eds.), *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century,* Chicago, University of Chicago Press.
OFFICER, L. H. (1985), «Integration in the American Foreign-Exchange Market, 1791-1900», *Journal of Economic History,* 45 (septiembre), 557-585.
— (1996), *Between the Dollar-Sterling Gold Points: Exchange Rates, Parity and Market Behavior,* Cambridge, Cambridge University Press.
Ó GRÁDA, C. (1993), *Ireland Before and After the Famine: Explorations in Economic History,* Manchester, Manchester University Press.
— (1994*a*), «British Agriculture, 1860-1914», en R. C. Floud y D. N. McCloskey (eds.), *The Economic History of Britain Since 1700,* vol. 2, Cambridge, Cambridge University Press.
— (1994*b*), *Ireland, 1780-1939: A New Economic History,* Oxford, Oxford University Press.
— y K. H. O'ROURKE (1996), «Irish Economic Growth, 1945-1988», en N. F. R. Crafts y G. Toniolo (eds.), *Economic Growth in Europe Since 1945,* Cambridge, Cambridge University Press.
— y K. H. O'ROURKE (1997), «Migration as Disaster Relief: Lessons from the Great Irish Famine», *European Review of Economic History,* 1, 3-25.
OHLIN, B. (1933), *Interregional and International Trade,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.
O'ROURKE, K. (1989), *Agricultural Change and Rural Depopulation: Ireland, 1845-1876,* tesis doctoral, Harvard University.
— (1991), «Rural Depopulation in a Small Open Economy: Ireland 1856-1876», *Explorations in Economic History,* 28 (octubre), 409-432.
— (1992), «Why Ireland Emigrated: A Positive Theory of Factor Flows», *Oxford Economic Papers,* 44, 322-340.
— (1994*a*), «Did Labor Flow Uphill? International Migration and Wage Rates in 20th Century Ireland», en G. Grantham y M. MacKinnon (eds.), *Labor Market Evolution: The Economic History of Market Integration, Wage Flexibility and the Employment Relation,* Nueva York, Routledge.

O'ROURKE, K. (1994*b*), «The Repeal of the Corn Laws and Irish Emigration», *Explorations in Economic History,* 31 (enero), 120-138.
— (1994*c*), «The Economic Impact of the Famine in the Short and Long Run», *American Economic Review (Papers and Proceedings),* 84 (mayo), 309-313.
— (1995*a*), «Emigration and Living Standards in Ireland Since the Famine», *Journal of Population Economics,* 8, 407-421.
— (1995*b*), «Computable General Equilibrium Models and Economic History», ponencia presentada en el vigésimo encuentro anual de la New Directions in History Roundtable, SSHA, Chicago, 16-19 de noviembre.
— (1997*a*), «The European Grain Invasion, 1870-1913», *Journal of Economic History,* 57 (diciembre), 775-801.
— (1997*b*), «Tariffs and Growth in the Late 19th Century», *CER Working Paper* WP97/18 (julio), Department of Economics, University College Dublin.
— A. M. TAYLOR y J. G. WILLIAMSON (1996), «Factor Price Convergence in the Late Nineteenth Century», *International Economic Review,* 37 (agosto), 499-530.
— y J. G. WILLIAMSON (1994), «Late 19th Century Anglo-American Factor Price Convergence: Were Heckscher and Ohlin Right?», *Journal of Economic History,* 54 (diciembre), 892-916.
— y J. G. WILLIAMSON (1995*a*), «Open Economy Forces and Late 19th Century Swedish Catch-Up: A Quantitative Accounting», *Scandinavian Economic History Review,* 43, n.º 2, 171-203.
— y J. G. WILLIAMSON (1995*b*), «Erratum», *Journal of Economic History,* 55, n.º 4, 921-922.
— y J. G. WILLIAMSON (1995*c*), «Education, Globalization, and Catch-Up: Scandinavia in the Swedish Mirror», *Scandinavian Economic History Review,* 43, n.º 3, 287-309.
— y J. G. WILLIAMSON (1995*d*), «Open Economy Forces and Late 19th Century Scandinavian Catch-up», *HIER Discussion Paper* 1709, Cambridge (Massachusetts), Harvard University.
— y J. G. WILLIAMSON (1997), «Around the European Periphery 1870-1913: Globalization, Schooling and Growth», *European Review of Economic History,* 1 (agosto), 153-191.
— J. G. WILLIAMSON y T. J. HATTON (1994), «Mass Migration, Commodity Market Integration and Real Wage Convergence», en T. J. Hatton y J. G. Williamson (eds.), *Migration and the International Labor Market, 1850-1939,* Londres, Routledge.

PEROTTI, R. (1996), «Growth, Income Distribution and Democracy», *Journal of Economic Growth,* 1 (junio), 149-187.

POLANYI, K. (1944), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time,* Nueva York, Rinehart.

POLLARD, S. (1978), «Labour in Great Britain», en P. Mathias y M. M. Postan (eds.), *The Cambridge Economic History of Europe,* vol. 7: *The Industrial Economies: Capital, Labour, and Enterprise,* parte 1, Cambridge, Cambridge University Press.

POPE, C. (1972), «The Impact of the Ante Bellum Tariff on Income Distribution», *Explorations in Economic History,* 9, 375-421.

— y G. WITHERS (1994), «Wage Effects of Immigration in Late-Nineteenth Century Australia», en T. J. Hatton y J. G. Williamson (eds.), *Migration and the International Labor Market, 1850-1939,* Londres, Routledge.

PORTER, G. R. (1851), *The Progress of the Nation,* Londres, C. Knight and Co.

PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1982), *Comercio exterior y crecimiento económico en España, 1826-1913,* Madrid, Banco de España.

— (1988), *De imperio a nación: Crecimiento y atraso económico en España, 1780-1930,* Madrid, Alianza Editorial.

— T. SÁNCHEZ y J. OLIVA (1993), «De Te Fabula Narratur? Growth, Structural Change and Convergence in Europe, 19th and 20th Centuries», *Ministerio de Economía y Hacienda Working Paper* D-93009 (diciembre), Madrid.

PUTNAM, R. D. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

QUAH, D. (1993), «Galton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis», *Scandinavian Journal of Economics,* 95, n.º 4, 427-443.

RADELET, S., J. SACHS y J. W. LEE (1997), «Economic Growth in Asia», en Asian Development Bank (ed.), *Emerging Asia,* Manila, Asian Development Bank.

RAE, J. (1834), *Statement of Some New Principles of Political Economy,* Boston, Hilliard, Gray.

REDFORD, A. (1926), *Labour Migration in England, 1800-1850,* Manchester, Manchester University Press.

REIS, J. (1991), «The Gold Standard in Portugal, 1854-1891», artículo presentado en la Conference on the Gold Standard in the Periphery, 1854-1939, Lisboa, Universidade Nova de Lisboa.

REVENGA, A. (1992), «Exporting Jobs: The Impact of Import Competition on Employment and Wages in U. S. Manufacturing», *Quarterly Journal of Economics,* 107, 255-284.

REYNOLDS, L. (1985), *Economic Growth in the Third World, 1850-1980,* New Haven (Connecticut), Yale University Press.

RICHARDSON, J. D. (1995), «Income Inequality and Trade: How to Think, What to Conclude», *Journal of Economic Perspectives,* 9 (verano), 33-55.

RIIS, C., y T. THONSTAD (1989), «A Counterfactual Study of Economic Impacts of Norwegian Emigration and Capital Imports», en I. Gordon y A. P. Thirlwall (eds.), *European Factor Mobility: Trends and Consequences,* Londres, Macmillan.

RIVERA-BATIZ, L. A., y P. M. ROMER (1991), «Economic Integration and Endogenous Growth», *Quarterly Journal of Economics,* 106, 531-555.

ROBBINS, D. (1996), «Trade, Trade liberalization and Inequality in Latin America and East Asia-Synthesis of Seven Countries», mimeo, Cambridge (Massachusetts), Harvard Institute for International Development.

ROEHNER, B. M. (1994), «Les mécanismes d'interdépendance spatiale entre marchés du blé au XIX^e^ siècle», *Histoire, Économie et Société,* 2, 343-394.

ROGOWSKI, R (1989), *Commerce and Coalitions: How Trade Effects Domestic Political Arrangements,* Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.

ROMER, P. (1986), «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy,* 94 (octubre), 1002-1037.

— (1989), «Capital Accumulation in the Theory of Long-Run Growth», en R. J. Barro (ed.), *Modern Business Cycle Theory,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

ROSTOW, W. W. (1978), *World Economy: History and Prospect,* Austin, University of Texas Press.

— (1990), *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present,* Oxford, Oxford University Press.

RYBCZYNSKI, T. M. (1955), «Factor Endowments and Relative Commodity Prices», *Economica,* 22, n.º 88, 336-341.

SACHS, J. D., y A. WARNER (1995*a*), «Economic Reform and the Process of Global Integration», *Brookings Papers on Economic Activity,* I, Brookings Institution, Washington, D. C.

— (1995*b*), «Natural Resource Abundance and Economic Growth», *NBER Working Paper* 5398 (diciembre), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

SALAZAR, A. de O. (1916), *O ágio do ouro: Sua natureza e suas causas, 1891-1915,* Coimbra, Imprensa da Universidade.

SAMUELSON, P. A. (1949), «International Factor-Price Equalization Once Again», *Economic Journal,* 59 (234), 181-197.

SÁNCHEZ-ALONSO, B. (1995), *Las causas de la emigración española, 1880-1930,* Madrid, Alianza Editorial.

SÁNCHEZ-ALONSO, B. (1998), «What Slowed Down the Mass Migration from Spain in the Late Nineteenth Century?», comunicación presentada en la Conference on Long Run Economic Change in the Mediterranean Basin, Estambul, 4-7 de junio.

SANDBERG, L. G. (1979), «The Case of the Impoverished Sophisticate: Human Capital and Swedish Economic Growth Before World War I», *Journal of Economic History,* 39, 225-241.

SCHMITZ, A. P., y P. HELMBERGER (1970), «Factor Mobility and International Trade: The Case of Complementarity», *American Economic Review,* 60, n.º 4, 761-767.

SEMMINGSEN, I. (1960), «Norwegian Emigration in the Nineteenth Century», *Scandinavian Economic History Review,* 8, 150-160.

— (1972), «Emigration from Scandinavia», *Scandinavia Economic History Review,* 20, 45-60.

SERVAN-SCHREIBER, J. J. (1968), *The American Challenge,* Nueva York, Atheneum.

SHERGOLD, P. R. (1982), *Working-Class Life: The «American Standard» in Comparative Perspective, 1899-1913,* Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.

SHOVEN, J. B., y J. WHALLEY (1984), «Applied General Equilibrium Models of Taxation and International Trade: An Introduction and Survey», *Journal of Economic Literature,* 22, 1007-1051.

— (1992), *Applying General Equilibrium,* Cambridge, Cambridge University Press.

SHUGHART, W., R. TOLLISON y M. KIMENYI (1986), «The Political Economy of Immigration Restrictions», *Yale Journal on Regulation,* 51, n.º 4.

SIRIWARDANA, A. M. (1991), «The Impact of Tariff Protection in the Colony of Victoria in the Late Nineteenth Century: A General Equilibrium Analysis», *Australian Economic History Review,* 31, n.º 2, 45-65.

SLAUGHTER, M. J. (1995), «The Antebellum Transportation Revolution and Factor-Price Convergence», *NBER Working Paper* 5303 (octubre), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

SMEEDING, T. M., y J. CODER (1995), «Income Inequality in Rich Countries During the 1980s», *Journal of Income Distribution,* 5, 13-29.

SMITH, M. S. (1980), *Tariff Reform in France, 1860-1900,* Ithaca (Nueva York), Cornell University Press.

SMITH, T. C. (1973), «Pre-Modern Economic Growth: Japan and the West», *Past and Present,* 60 (agosto), 127-160.

SOLAR, P. M. (1979), «The Agricultural Trade Statistics in the Irish Railway Commissioners' Report», *Irish Economic and Social History,* 6, 24-40.

SOLAR, P. M. (1987), *Growth and Distribution in Irish Agriculture Before the Famine,* tesis doctoral, Stanford University.

SOLAR, P., y J. VAN ZANDEN (1996), «With and Without the Corn Laws: Ireland, Holland and Agricultural Protection in the Mid-Nineteenth Century», artículo presentado en el II Congress of the EAHE, Venecia, 19-20 de enero.

SOLOW, B. L. (1971), *The Land Question and the Irish Economy, 1870-1903,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

SOLOW, R. M. (1956), «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics,* 70 (febrero), 65-94.

STIGLER, G. J. (1982), *The Economist as Preacher and Other Essays,* Chicago, University of Chicago Press.

STOKEY, N. L. (1991), «Human Capital, Product Quality, and Growth», *Quarterly Journal of Economics,* 106, 587-616.

SUMMERS, R., y A. HESTON (1991), «The Penn World Table (Mark 5), An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988», *Quarterly Journal of Economics,* 106 (mayo), 327-368.

TAUSSIG, F. W. (1888), *The Tariff History of the United States: A Series of Essays,* Nueva York, Putnam's.

TAYLOR, A. M. (1992*a*), «External Dependence, Demographic Burdens, and Argentine Economic Decline After the Belle Epoque», *Journal of Economic History,* 52 (diciembre), 907-936.

— (1992*b*), *Argentine Economic Growth in Comparative Perspective,* tesis doctoral, Harvard University.

— (1994*a*), «Mass Migration to Distant Southern Shores», en T. J. Hatton y J. G. Williamson (eds.), *Migration and the International Labor Market, 1850-1939,* Londres, Routledge.

— (1994*b*), «Tres fases del crecimiento económico argentino», *Revista de Historia Económica,* 12, n.º 3, 649-683.

— (1994*c*), «Three Phases of Argentine Economic Growth», *NBER Historical Paper* 60 (octubre), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

— (1995), «Debt, Dependence and the Demographic Transition: Latin America in to the Next Century», *World Development,* 23, n.º 5, 869-879.

— (1996*a*), «International Capital Mobility in History: The Saving-Investment Relationship», *NBER Working Paper* 5743 (septiembre), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

— (1996*b*), «Sources of Convergence in the Late Nineteenth Century», *NBER Working Paper* 5806 (octubre), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

TAYLOR, A. M. (1997*a*), «Argentina and the World Capital Market: Saving, Investment, and International Capital Mobility in the Twentieth Century», *NBER Working Paper* 6302 (diciembre), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

— (1998), «On the Costs of Inward-Looking Development: Historical Perspectives on Price Distortions, Growth, and Divergence in Latin America from the 1930s to the 1980s», *Journal of Economic History,* 58, n.º 1, 1-28.

— y J. G. WILLIAMSON (1994), «Capital Flows to the New World as an Intergenerational Transfer», *Journal of Political Economy,* 102 (abril), 348-371.

— y J. G. WILLIAMSON (1997), «Convergence in the Age of Mass Migration», *European Review of Economic History,* 1, 27-63.

TEMIN, P. (1966), «Labor Scarcity and the Problem of American Industrial Efficiency in the 1850s», *Journal of Economic History,* 26 (septiembre), 277-298.

THISTLETHWAITE, F. (1960), «Migration from Europe Overseas in the Nineteenth and Twentieth Centuries», artículo presentado en el XI[e] Congrès International des Sciences Historiques, Rapports, Upsala.

THOMAS, B. (1954), *Migration and Economic Growth,* Cambridge, Cambridge University Press.

— (1972), *Migration and Urban Development,* Londres, Methuen.

THOMAS, D. S. (1941), *Social and Economic Aspects of Swedish Population Movements,* Nueva York, Macmillan.

THOMAS, M. (1987), «General Equilibrium Models and Research in Economic History», en A. Field (ed.), *The Future of Economic History,* Boston, Kluwer-Nijhoff.

THOMPSON, H. (1985), «Complementarity in a Simple General Equilibrium Production Model», *Canadian Journal of Economics,* 18, n.º 3, 616-621.

— (1986), «Free Trade and Factor-Price Polarization», *European Economic Review,* 30, 419-425.

TIMMER, A., y J. G. WILLIAMSON (1996), «Racism, Xenophobia or Markets? The political Economy of Immigration Policy Prior to the Thirties», *NBER Working Paper* 5867 (diciembre), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

— y J. G. WILLIAMSON (1998), «Immigration Policy Prior to the Thirties: Labor Markets, Policy Interactions and Globalization Backlash», *Population and Development Review,* 24 (diciembre), 739-771.

TIPTON, F. B. (1976), *Regional Variations in the Economic Development of Germany During the Nineteenth Century,* Middletown (Connecticut), Wesleyan University Press.

TONIOLO, G. (1977), «Effective Protection and Industrial Growth: The Case of Italian Engineering 1896-1913», *Journal of European Economic History,* 5, 659-673.

TORRENS, R. (1844), *The Budget: On Commercial and Colonial Policy,* Londres, Smith, Elder.

TORTELLA, G. (1994), «Patterns of Economic Retardation and Recovery in South-Western Europe in the Nineteenth and Twentieth Centuries», *Economic History Review,* 47, n.º 1, 1-21.

TRACY, M. (1989), *Government and Agriculture in Western Europe 1880-1988,* 3.ª ed., Nueva York, Harvester Wheatsheaf.

TURNER, M. (1996), *After the Famine: Irish Agriculture, 1850-1914,* Cambridge, Cambridge University Press.

UFFORD, E. M. (1984), *Patterns of Transition in U.S. Net Foreign Investment 1869-1913, senior honors thesis,* Harvard University.

USELDING, P. (1971), «Conjectural Estimates of Gross Human Capital Inflow to the American Economy», *Explorations in Economic History,* 9, 49-61.

VAMVAKIDIS, A. (1997), «How Robust Is the Growth-Openness Connection? Historical Evidence», mimeo, Cambridge (Massachusetts), Harvard University.

VAUGHAN, W. E. (1984), *Landlords and Tenants in Ireland, 1848-1904,* Dundalk: Dundalgan Press.

VEDOVATO, C. (1990), «Economic Stagnation and Easy "Exit": The Italian South from Unification to the 1950s», *Scandinavian Economic History Review,* 38, n.º 1, 74-94.

VERDIER, T. (1994), «Models of Political Economy of Growth: A Short Survey», *European Economic Review,* 38 (abril), 757-763.

VINER, J. (1950), *The Customs Unions Issue,* Nueva York, Carnegie Endowment for International Peace.

WALKER, M. (1964), *Gennanyand the Emigration, 1816-1885,* Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

WATKINS, M. H. (1963), «A Staple Theory of Economic Growth», *Canadian Journal of Economics and Political Science,* 29 (mayo), 141-158.

WEBB, S. B. (1977), «Tariff Protection for the Iron Industry, Cotton Textiles and Agriculture in Germany, 1879-1914», *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik,* 192, n.º 3-4, 336-357.

— (1980), «Tariffs, Cartels, Technology, and Growth in the German Steel Industry, 1879 to 1914», *Journal of Economic History,* 40, n.º 2, 309-329.

— (1982), «Agricultural Protection in Wilhelminian Germany: Forging an Empire with Pork and Rye», *Journal of Economic History,* 42, n.º 2, 309-326.

WHELAN, K. (1995), «Krugman's Economic Geography and the Long-Run Effects of the Great Irish Famine», mimeo, Cambridge (Massachusetts), Massachusetts Institute of Technology.

WHITNEY, W. G. (1968), *The Structure of the American Economy in the Late Nineteenth Century,* tesis doctoral, Harvard University.

WICKSELL, K. (1882), *Om utvandringen: Dess betydelse och orsaker,* Estocolmo, Albert Bonniers.

WILKINS, M. (1970), *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.

— (1986), «European Multinationals in the United States: 1875-1914», en A. Teichova, M. Lévy-Leboyer y H. Nussbaum (eds.), *Multinational Enterprise in Historical Perspective,* Cambridge, Cambridge University Press.

WILKINSON, M. (1967), «Evidences of Long Swings in the Growth of Swedish Population and Related Economic Variables, 1860-1965», *Journal of Economic History,* 27, n.º 1, 17-38.

— (1970), «European Migration to the United States: An Econometric Analysis of Aggregate Labor Supply and Demand», *Review of Economics and Statistics,* 52, 272-279.

WILLIAMS, J. H. (1929), «The Theory of International Trade Reconsidered», *Economic Journal,* 39 (154), 195-209.

WILLIAMSON, J. G. (1964), *American Growth and the Balance of Payments, 1820-1913,* Chapel Hill, University of North Carolina Press.

— (1965), «Regional Inequality and the Process of National Development», *Economic Development and Cultural Change,* 13, 4, parte 2 (julio), suplemento.

— (1974*a*), «Watersheds and Turning Points: Conjectures on the Long Term Impact of Civil War Financing», *Journal of Economic History,* 34 (septiembre), 636-661.

— (1974*b*), «Migration to the New World: Long Term Influences and Impact», *Explorations in Economic History,* 11, 357-390.

— (1974*c*), *Late Nineteenth Century American Development: A General Equilibrium History,* Cambridge, Cambridge University Press.

— (1979), «Inequality, Accumulation and Technological Imbalance: A Growth-Equity Conflict in American History?», *Economic Development and Cultural Change,* 27 (enero), 231-253.

— (1980*a*), «Unbalanced Growth, Inequality and Regional Development: Some Lessons from American History», en V. Arnold (ed.), *Alternatives to Confrontation: A National Policy Towards Regional Change,* Lexington (Massachusetts), Heath.

WILLIAMSON, J. G. (1980*b*), «Greasing the Wheels of Sputtering Export Engines: Midwestern Grains and American Growth», *Explorations in Economic History,* 17 (julio), 189-217.
— (1982), «Immigrant-Inequality Trade Offs in the Promised Land: Income Distribution and Absorptive Capacity Prior to the Quotas», en B. Chiswick (ed.), *The Gateway: U. S. Immigration Issues and Policies,* Washington, D. C., American Enterprise Institute.
— (1985), *Did British Capitalism Breed Inequality?,* Londres, Allen and Unwin.
— (1986), «The Impact of the Irish on British Labor Markets During the Industrial Revolution», *Journal of Economic History,* 46, 693-720.
— (1988), «Migrant Selectivity, Urbanization, and Industrial Revolutions», *Population and Development Review,* 14, 287-314.
— (1990*a*), *Coping with City Growth During the British Industrial Revolution,* Cambridge, Cambridge University Press.
— (1990*b*), «The Impact of the Corn Laws Just Prior to Repeal», *Explorations in Economic History,* 27 (abril), 123-156.
— (1991), *Inequality, Poverty, and History: The Kuznets Memorial Lectures,* Oxford, Basil Blackwell.
— (1995), «The Evolution of Global Labor Markets Since 1830: Background Evidence and Hypotheses», *Explorations in Economic History,* 32, 141-196.
— (1996), «Globalization, Convergence and History», *Journal of Economic History,* 56 (junio), 1-30.
— (1997*a*), «Globalization and Inequality, Past and Present», *World Bank Research Observer,* 12 (agosto), 117-135.
— (1997*b*), «Growth, Distribution and Demography: Some Lessons from History», *NBER Working Paper* 6244 (octubre), National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).
— (1998*a*), «Real Wages and Relative Factor Prices Around the Mediterranean Basin, 1500-1940», artículo presentado en la Conference on Long Run Economic Change in the Mediterranean Basin, Estambul, 4-6 de junio.
— (1998*b*), «Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: Asia», *HIER,* 1844, Department of Economics, Harvard University, Cambridge (Massachusetts).
— y P. H. LINDERT (1980), *American Inequality: A Macroeconomic History,* Nueva York, Academic Press.
WILLIAMSON, O. E. (1971), «The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations», *American Economic Review,* 61 (mayo), 316-325.
WOLFF, E. N. (1991), «Capital Formation and Productivity Convergence over the Long Term», *American Economic Review,* 81 (junio), 565-579.

WONG, K. Y. (1983), «On Choosing Among Trade in Goods and International Capital and Labor Mobility: A Theoretical Analysis», *Journal of International Economics,* 14, 223-250.

— (1988), «International Factor Mobility and the Volume of Trade: An Empirical Study», en R. Feenstra (ed.), *Empirical Methods for International Trade,* Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

WOOD, A. (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World,* Oxford, Clarendon Press.

— (1995), «How Trade Hurt Unskilled Workers», *Journal of Economic Perspectives,* 9 (verano), 57-80.

— (1997), «Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom», *World Bank Economic Review,* 11, n.º 1, 33-57.

WRIGHT, G. (1986), *Old South, New South: Revolutions in the Southern Economy Since the Civil War,* Nueva York, Oxford University Press.

— (1990), «The Origins of American Industrial Success, 1879-1940», *American Economic Review,* 80 (septiembre), 651-668.

YASUBA, Y. (1978), «Freight Rates and Productivity in Ocean Transportation for Japan, 1875-1943», *Explorations in Economic History,* 15, 11-39.

— (1996), «Did Japan Ever Suffer from a Shortage of Natural Resources Before World War II?», *Journal of Economic History,* 56, 543-560.

YOUNG, A. (1991), «Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade», *Quarterly Journal of Economics,* 106, 369-405.

ZAMAGNI, V. (1993), *The Economic History of Italy, 1860-1990,* Oxford, Clarendon Press.

ZEVIN, R. B. (1992), «Are World Financial Markets More Open? If So, Why and With What Effects?», en T. Banuri y J. B. Schor (eds.), *Financial Openness and National Autonomy: Opportunities and Constraints,* Oxford, Clarendon Press.

ÍNDICE ALFABÉTICO

Abramovitz, Moses: 21, 22, 329
Alemania
  costes del transporte nacional: 67-70
  política comercial (1860-1913): 132
    debates contemporáneos: 144-147
    precios del grano: 138-139, 142-144
  ratio salarial y emigración: 171
  rentas y precios de la tierra (1870-1910): 89-90
América: véase *Estados Unidos*
América Latina, políticas de proteccionismo: 160
América del Norte: véanse *Canadá; Estados Unidos*
«arancel de las abominaciones» (EE. UU., 1828): 156
aranceles
  leyes del cereal: véase *leyes del cereal*
  mercado del grano (1860-1913): 135-144
    debates contemporáneos: 144-149
  política arancelaria europea (siglo XIX): 60-65, 131-135
  reacciones contrarias a la globalización: 129-160, 368-369
  Véase también *comercio*
Argentina
  flujos de capital: 316-317
  política de inmigración: 265-267
  salarios reales (1870-1913): 42
Australia
  política de inmigración: 249, 266-267
  política proteccionista (finales del siglo XIX): 159
  salarios reales (1870-1913): 41
Austria, salarios reales (1870-1913): 39
avena: véase *mercado del grano*

Bélgica, política comercial (1860-1913): 134
Bhagwati, Jagdish: 147, 148
Brasil, política de inmigración: 262, 264, 265, 267
Brentano, Luigi: 147
Broder, A.: 309, 310

cadena migratoria: 176, 181-182
Cairnes, John Elliot: 124, 125
Canadá
  política de inmigración: 266-267
  política proteccionista (finales del siglo XIX): 159
  salarios reales (1870-1913): 41
canal de Erie: 56
canal de Suez: 57
canales: 56
cebada: véase *mercado del grano*
centeno: véase *mercado del grano*
Chamberlain, Joseph: 111, 112, 148
Chandler, Alfred: 285
China, costes de transporte y convergencia de precios: 80
Churchill, lord Randolph: 148
ciclos de Kuznets: 329-340
construcción de ciudades: 327-328
Clark, Gregory: 312-314

cláusula de nación más favorecida (NMF): 63
CMN (corporaciones multinacionales): 284-286
Cobden, Richard: 108
comercio: 51-57
  desigualdad: 367-368
  movilidad de factores y: 319-346
    argumentos de frontera: 326-328
  ciclos de Kuznets (grandes fluctuaciones): 329-340
    comunidad atlántica: 340-341
    modelos 2 × 2: 322-323
    modelo de factores específicos: 324-326
    políticas: 341-345
  política de inmigración y: 255-256
  Véanse también *convergencia, comercio; leyes del cereal; aranceles*
convergencia: 19-49, 348-367
  1830 a 1870: 27-31
  1870 a 1913: 31-42
  1914 a 1937: 45-48
  de 1950 a nuestros días: 20-22
  comercio y: 83-84, 95-105
  economía asiática (siglo XIX): 79-81
  economía atlántica (siglo XIX): 70-73, 85-92, 231-232, 348-362
  economía no atlántica: 44-45
  definición de niveles de vida: 24-27, 43-44, 348
  educación y: 350-352
  flujos de capitales y: 304-311, 357
  migraciones y
    economía atlántica: 216-219, 352-356
    Irlanda: 203
    Suecia: 203-207
convergencia condicional: 20
convergencia incondicional: 20
convergencia de precios: véanse *convergencia; convergencia de los precios de los productos*
convergencia de los precios de los productos
  internacional: 70-81
  nacional: 65-70
convergencia salarial: véase *convergencia*
Corea, costes de transporte y convergencia de precios: 79-81
corporaciones multinacionales: véase *CMN (corporaciones multinacionales)*
costes de transporte
  convergencia de precios, economía atlántica (siglo XIX): 70-73
  economía asiática (siglo XIX): 79-81
  innovaciones en el transporte y: 56-60
  nacional: 65-66
  precios y: 52-54
costes del transporte internacional: véase *costes de transporte*
costes del transporte nacional: véase *costes de transporte*
Crouzet, François: 61

deflactores del PIB y tasas salariales: 43
desigualdad: 221-242, 367-368
  datos e interpretación (1870-1913): 228-239
  datos e interpretación (1921-1938): 239-240
  Estados Unidos (siglo XX): 223-228
  política de inmigración y: 252-254, 260-261
  Véase también *distribución de la renta*
Díaz-Alejandro, Carlos: 186
Dinamarca
  educación: 350-352
  emigración y tasa salarial: 170
  importaciones de capital: 305-306
  política comercial (1860-1913): 134
  precios del grano: 73, 139-143, 151-152
  rentas y precios de la tierra (1870-1910): 87-90
  salarios reales (1870-1913): 36
distribución de la renta: 26
  angloamericana: 95-97
  comercio y: 83-85, 92-104, 235-239, 357-361
  economía atlántica (1870-1913): 83-106, 221-224
  Gran Bretaña, después de las leyes del cereal: 119-122

Gran Bretaña y Suecia: 98-99
divergencia (1935-1945): 45-48
dotaciones (1870-1910), comercio y: 94-95

Easterlin, Richard: 167-168, 181-185
economía asiática
comercio y distribución de la renta (1858-1870): 104-105
costes de transporte y convergencia de precios: 79-81
economía atlántica
1914 a 1937: 45-48
comercio y distribución de la renta (1870-1910): 92-105
comercio y movilidad de factores: 340
convergencia: 348-362
convergencia de precios (siglo XIX): 70-73
definición: 20
distribución de la renta (1870-1910): 85-92
efectos de la innovación en los transportes: 59-60
migraciones y mercados de trabajo: 212-219
perturbaciones de divergencia (1830-1870): 27-31
política comercial (siglo XIX): véase *aranceles*
tipos de interés: 281
educación: 350-352
efecto de los amigos y parientes: 176, 181-182
efecto del trabajador huésped: 251
Eichengreen, Barry: 289-291
emigración: véase *migraciones*
empleo
debates sobre el estado del comercio en Estados Unidos: 157
desigualdad: véase *desigualdad*
expansión de las fronteras: 327
intereses agrícolas frente a (Alemania): 146-147
migraciones: véase *migraciones*
política de inmigración y condiciones de mercado: 260
productividad y flujos de capitales: 311-315
salarios reales: véase *salarios reales*
tasa de participación: 44
Escandinavia
educación: 350-352
importaciones de capitales (1850-1913): 304-306
salarios reales (1870-1913): 36, 38
Véanse también *Dinamarca; Noruega; Suecia*
España
educación: 352
flujos de capitales: 309, 310, 315
migraciones: 186-191
tasa salarial y: 171
política comercial (1860-1913): 133
salarios reales (1870-1913): 38-42
Estados Unidos
convergencia de los precios de los factores (1870-1910): 95-97
costes del transporte nacional: 66-67
expansión de las fronteras: 327
grandes fluctuaciones (ciclos de Kuznets): 329-333
inmigración
participación de la fuerza de trabajo: 178-179
mercado laboral e: 207-219
restricciones políticas: 243-244, 249
migración de retorno: 163
tasa salarial e: 171
inversión extranjera: 297
políticas de proteccionismo: 155-156
salarios reales (1870-1913): 40, 41
desigualdad entre los distintos tipos de cualificaciones: 223-228
Véase también *Nuevo Mundo*
Europa
causas de la inversión extranjera: 294-304
emigración: 161-162, 183-186. Véase también *migraciones*
periferia, definición: 35-36
PIB y salarios reales (1870-1913): 34-36

política comercial (siglo xix): 60-65, 131-135. Véase también *leyes del cereal*
respuestas arancelarias a la globalización (1860-1913): 129-160
debates contemporáneos: 144-149
impacto sobre los precios del grano: 135-144
variaciones de las perturbaciones de precios: 151-154
expansión de las fronteras: 326-328
ciclos de Kuznets y: 334-338

Feldstein, Martin: 281-283
Finlandia, salarios reales (1870-1913): 36
flujos de capitales internacionales: véase *mercados internacionales de capitales*
Foreman-Peck, James: 250-253
Francia
política comercial (1860-1913): 132-133
debates contemporáneos: 145-146
precios del grano: 139, 142
ratio salarial y emigración: 171
tratado de Cobden Chevalier: 62-63

Garbade, Kenneth: 287-288
Giffen, Robert: 308
Goldin, Claudia: 249, 250, 251, 253-254
Gourevitch, P.: 149
Gran Bretaña (Reino Unido)
convergencia en los precios de los factores (1870-1910): 95-97
datos sobre agricultura (1862-1913): 119-120
exportaciones de capital: véase *mercados internacionales de capital*
leyes del cereal: véase *leyes del cereal*
perturbaciones de precios en el mercado del grano: 153-154
política comercial (1860-1913): 134
ratio salarial y emigración: 171
salarios reales
1815 a 1845: 109-110
1870 a 1913: 40
tratado de Cobden Chevalier: 62-63
Gran Depresión (EE. UU.): 46
grandes fluctuaciones: 301-304, 329-340
Gripenstedt, Johan August: 133
grupos de interés y política comercial: 149-151

Hardach, Karl: 138-139
Harley, Knick: 158-159, 330
Hatton, Timothy: 210-212
Heckscher, Eli: 83-85, 200, 228, 322-323, 345
hegemonía: 63-64
Hill, Carla: 148
Hobson, J. A.: 298-299
Holanda, política comercial (1860-1913): 134
Horioka, Charles: 281-283

IED (inversión extranjera directa): 283-296. Véase también *mercados internacionales de capital*
imperialismo: 298-299
India
costes de transporte y convergencia de precios: 79-81
costes del transporte nacional: 67-68
distribución de la renta: 105
índices de tasas sobre la carga de mercancías (Norte): 59-60
industria del algodón (EE. UU.): 156, 158
industrialización y migraciones: 42, 164, 166, 168, 181
costes de la emigración: 174-176
Irlanda: 194-195
Informe de la Comisión de Inmigración de 1911: 207-208, 209
inmigración: véase *migraciones*
innovaciones en el transporte: 56-60
costes del transporte nacional: 65-67
integración del mercado de capitales: 286-287
instituciones financieras e integración del mercado de capitales: 288-289
inversión extranjera: véase *mercados internacionales de capitales*

inversión extranjera directa: véase *IED (inversión extranjera directa)*
Irlanda
  educación: 352
  emigración
    costes de las migraciones y: 175
    hambruna y: 182-183
    mercado de trabajo y: 194-202
    ratio salarial y: 171
  importaciones de capitales: 308-309, 314
  revocación de las leyes del cereal británicas: 122-126
  salarios reales (1870-1913): 40
Irwin, Douglas: 147-148
Italia
  educación: 352
  emigración: 186-191
    ratio salarial y: 171
  flujos de capitales: 309, 315
  política comercial (1860-1913): 133
    debates contemporáneos: 145-146

Jacobs, William: 113
James, John: 158
Japón
  costes de transporte y convergencia de precios: 80
  distribución de la renta: 105
  política comercial (1858): 57

Karlstrom, Urban: 205
Kimenyi, Mwangi: 254-255
Kindleberger, Charles: 150-151

Leff, Nathaniel: 186
Lenin, V. I.: 298-299
Lewis, Sir Arthur: 186
ley del arancel Victoria de 1865 (Australia): 159-160
ley de Compromiso de 1833 (EE.UU.): 156
leyes del cereal (Gran Bretaña): 61-62, 107-127
  cambios en los precios como consecuencia de la revocación: 112-116
  comercio y renta nacional: 120-122
  consecuencias distributivas de la revocación: 110-112, 117-119
  datos sobre agricultura (1862-1913): 119-120
  Irlanda y: 122-126
  razones de la revocación: 107-110
libre comercio: véase *comercio*
Lucas, Robert: 163, 293, 311-312

manufactureros
  efecto de la revocación de las leyes del cereal: 110-113, 117-119
  modelo sobre el comercio de factores específicos: 323-326
  proteccionismo en EE. UU.: 155-160
Markusen, James: 322
Marshall, Alfred: 148
Marx, Karl: 124-125
McKeown, T. J.: 64
mejoras en el transporte por agua: 56-57
mercado de la carne: 72, 73
mercado del grano (siglo XIX): 65-73
  efectos del proteccionismo: 135-144
  revocación de las leyes del cereal: véase *leyes del cereal*
  variación de la perturbación de precios: 151-154
mercados internacionales de capitales: 271-291, 294-318, 357
  1850 a 1913 (visión de conjunto): 273-276
  década de 1920: 277-278
  1945 a 1975: 278
  acumulación de capitales y: 304-311
  comercio y: 319-346
    argumentos de frontera: 326-328
    ciclos de Kuznets (grandes fluctuaciones): 329-340
    comunidad atlántica: 340-341
    modelos 2 × 2: 322-323
    modelo de factores específicos: 323-326
    políticas: 341-345
  determinantes de los flujos: 294-301
  inversión extranjera directa: 283-286

nivel de integración (1850-1913): 279-283
medidas: 279-282
razones: 286-291
países pobres y: 311-317
préstamo internacional, grandes fluctuaciones: 301-304, 329-340
Metzer, Jacob: 67
Metzler, Lloyd: 158-159
migraciones: 48, 161-220, 300-301, 352-355
ciclo de vida de la emigración europea: 183-186
comercio y: 332-333, 341-345
determinantes de la emigración: 167-178
costes de la migración: 174-176
difusión: 177
industrialización y transformación estructural: 177-178, 181
influencia familiar (persistencia): 176
salarios reales: 168-172, 178-183
impacto sobre
economía atlántica: 212-219
Estados Unidos: 207-212
Irlanda (1855-1913): 194-203
Suecia: 196-197, 203-207
industrialización y: 42, 164-168, 181
costes de la emigración: 174-176
Irlanda: 194-195
Irlanda, después de las leyes británicas del cereal: 124-125
modelo econométrico: 178-183
nacionalidades de los emigrantes: 164-167
países latinos: 186-191
participación de la fuerza de trabajo emigrante: 164-166
política de inmigración: 183, 243-270
determinantes de la: 257-268
medidas: 244-248
motivaciones: 248-255
política comercial y: 256
políticas y: 253-256
migraciones internacionales: véase *migraciones*
migraciones masivas: véase *migraciones*
migraciones de retorno: 162-163
modelo de comercio 2 × 2: 322-323, 371-375
modelo de comercio 2 × 3: 323-324, 375-376
modelo de comercio de factores específicos: 99-101, 109-111, 144-147, 324-326, 375-376
modelo de comercio Heckscher-Ohlin: 83-106, 224
Suecia y el: 98-99
modelo de dotaciones de factores: 94-95
modelo HOS: véase *modelo 2 × 2*
modelo de Solow: 364-367
modelos computacionales de equilibrio general (CEG): 93-94, 376-378
movilidad de los factores: véase *mercados internacionales de capital*
movilidad internacional de capitales y acumulación: 304-311

Napoleón III: 63
niveles de vida (definición): 24-27
niveles de vida, convergencia: véase *convergencia*
Noruega
emigración y ratio salarial: 171
importaciones de capitales: 306
política comercial (1860-1913): 134
salarios reales (1870-1913): 36, 38
Nuevo Mundo
expansión de las fronteras: 327
inmigración y mercado laboral: 212-219
inmigración y política comercial: 343-344
inversión extranjera: 297
políticas de proteccionismo: 155-160
Véanse también *Argentina; Australia; Canadá; Estados Unidos; migraciones, política de inmigración*

Ohlin, Bertil: 83-84, 200, 228, 238, 323, 345-346. Véase también *modelo de comercio Heckscher-Ohlin*
patrón oro: 288-290, 315

Peel, Robert: 107-112, 119
Península Ibérica
migraciones: 186-191
salarios reales (1870-1913): 39-42
política comercial: 133
perturbaciones de divergencia (1830-1870): 27-32
perturbaciones de precios, invasión del cereal y: 151-154
PIB
Europa (1870-1913): 34-36
precios de los factores frente a: 42-44, 347-348
salarios reales frente a: 25-27
tasa de exportaciones (1870-1987): 52
políticas
comercio y movilidad de factores: 341-345
integración del mercado de capitales: 289-291
política de inmigración: 183, 254-256
Estados Unidos: 243-244
reacciones contrarias a la globalización: 129-160, 368-369
políticas migratorias restrictivas: 243-270
Véanse también *leyes del cereal; aranceles*
Pope, Clayne: 158
Portugal
educación: 352
flujos de capitales: 311, 315
migraciones: 186-191
política comercial (1860-1913): 133
salarios reales (1870-1913): 39-42
Prados, Leandro: 310
precios de los factores: 25-27
Asia (1858-1910): 104-105
comercio y: 83-85, 95-105, 357-361
convergencia: véase *convergencia*
economía atlántica (1870-1910): 85-92
PIB frente a: 42-44, 347-348
técnicas econométricas: 99-104
préstamo interior: 294-297
préstamo interior en Gran Bretaña: 294-296
préstamo internacional: véase *mercados internacionales de capitales*
proceso de difusión en las migraciones: 177
productividad y flujos de capitales: 311-315
proteccionismo en Estados Unidos (finales del siglo XIX): 155-159. Véanse también *reacciones contrarias a la globalización; aranceles*

ratio exportaciones/PIB (1870-1987): 52
reacciones contrarias a la globalización: 129-160, 368-369
políticas migratorias restrictivas: 243-270
Reino Unido: véase *Gran Bretaña*
renta: véanse *convergencia; rentas de la tierra*
rentas de la tierra: 106
Asia (1858-1910): 104-106
convergencia (1870-1910): 85-92. Véase también *convergencia*
perturbaciones de precios en el mercado del grano: 151-154
revocación de las leyes del cereal: véase *leyes del cereal*
Ricardo, David: 61-62
Rogowski, Ronald: 85, 149-150
Rusia, costes del transporte nacional: 67

salarios: véase *salarios reales*
salarios e integración del mercado de bienes: 83-106, 237-239. Véase también *convergencia, comercio y*
salarios reales
1914 a 1937: 45-48
como determinantes de la emigración: 167-172, 178-183
convergencia de: véase *convergencia*
desigualdad: véase *desigualdad*
Gran Bretaña (1815-1845): 109-110
migraciones: véase *migraciones, impacto de la política migratoria*
perturbaciones de divergencia (1830-1870): 27-31
política migratoria: véase *migraciones, política de inmigración*

PIB frente a: 25-27
Shughart, William: 254-255
Silber, William: 287-288
Slaughter, Matthew: 66-67
Smith, Adam: 196
sociología y política comercial: 150-151
Suecia
convergencia de los precios de los factores: 98
educación: 350
emigración: 189
mercado laboral y: 196-197, 203-207
ratio salarial y: 170, 171
importaciones de capitales: 305
política comercial (1860-1913): 133
debates contemporáneos: 145
precios del grano: 139-142
salarios reales (1870-1913): 36, 40
teoría Heckscher-Ohlin: 98-99
Suiza, política comercial (1860-1913): 134

Tailandia, costes de transporte y convergencia de precios: 79-80
Taylor, Alan: 280-281, 316-317
técnicas econométricas para explicar la convergencia en los precios de los factores: 99-104
tecnología: 22
innovación en los transportes: 56-60
costes del transporte nacional: 65-67
integración del mercado de capitales: 286-288
tecnología de las comunicaciones e integración del mercado de capitales: 286-287
tecnología del ferrocarril: 57-58
costes del transporte nacional: 65-67
tecnología para la navegación: 56-57
tecnología para la refrigeración: 58
teoría de la «desventaja del líder»: 22
teoría de la «ventaja del país atrasado»: 22
términos de comercio: 120-122, 157. Véase también *convergencia de los precios de los productos, internacional*
Tollison, Robert: 254-255
Torrens, Robert: 118-119, 121
tratado de Cobden Chevalier: 62-63
trayectorias dependientes de las migraciones (persistencia): 176, 181-182
trenes: 58
costes del transporte nacional: 65-67
trigo: véase *mercado del grano*

Wagner, Adolf: 147
Walker, Robert: 157-159
Weber, Max: 147
Wicksell, Knut: 196-197, 204-205, 207
Wood, Adrian: 226-228

ÍNDICE DE GRÁFICOS

2.1. Dispersión de los salarios reales a nivel internacional, 1830-1869 28
2.2. Dispersión de los salarios reales a nivel internacional, 1854-1913 33
2.3. Dispersión del PIB per cápita internacional 33
2.4. Dispersión de los salarios reales a nivel internacional, 1854-1913 46
2.5. Dispersión del PIB per cápita internacional, 1914-1937 47
3.1. Comercio y costes de transporte 53
3.2. Índices de tasas sobre la carga de mercancías, 1741-1913 59
3.3. Diferenciales en los precios del grano en Alemania, 1854-1906 68
3.4. Diferenciales en los precios del trigo: precios en Gran Bretaña-precios en EE. UU. 71
3.5. Diferenciales en los precios de la carne: precios en Gran Bretaña-precios en EE. UU. 71
3.6. Diferencias entre el precio del grano en Inglaterra y en Escandinavia 74
3.7. Diferencias en el precio del grano entre Estados Unidos y Dinamarca, 1870-1913 76
3.8. Diferencias en el precio del grano entre Inglaterra y Estados Unidos, 1870-1913 78
4.1. Precios de la tierra en términos reales, 1870-1913, Nuevo Mundo 87
4.2. Precios de la tierra en términos reales, 1870-1913, países del Viejo Mundo con libre comercio 88
4.3. Precios de la tierra en términos reales, 1870-1913, países proteccionistas del Viejo Mundo 88

4.4. Ratio salario-renta en el Nuevo Mundo, 1870-1914 (1911 = 100) 89
4.5. Proteccionismo en el Viejo Mundo, ratios salarios-rentas, 1870-1913 (1911 = 100, excepto para España, 1909 = 100) ... 90
4.6. Libre comercio en el Viejo Mundo, ratios salarios-rentas, 1870-1914 (1911 = 100) 91
4.7. Modelo de factores específicos 100
5.1. Impacto de la revocación 110
5.2. Aranceles y precios británicos del cereal 113
5.3. Precios del trigo «sin revocación» en Inglaterra y Gales, 1847-1876 116
6.1. Aranceles y precios nacionales: trigo, 1870-1913 140
7.1. Patrón estilizado de la emigración europea a finales del siglo XIX 172
7.2. Reacciones estilizadas ante la emigración 173
7.3. Factores en el ciclo de emigración 184
8.1. Salarios reales irlandeses, 1850-1913 198
8.2. Salarios urbanos irlandeses en relación con Gran Bretaña y Estados Unidos, 1830-1913 198
8.3. Distribución de la oferta de trabajo entre el Nuevo y el Viejo Mundo 214
9.1. Niveles de desigualdad normalizados, 1870-1913 (1870 = 100) 233
9.2. Salario real inicial frente a evolución de la desigualdad, 1870-1913 233
9.3. Tendencias de la desigualdad frente al impacto de la migración sobre la fuerza de trabajo, 1870-1913 236
9.4. Salario real inicial frente a evolución de la desigualdad, 1921-1938 239
10.1. Políticas (POLICY), un índice de política de inmigración 246
10.2. Correlación entre la desigualdad (WTOY) y la política de inmigración (POLICY) 259
11.1. Reino Unido: tasas de ahorro, inversión y préstamo al extranjero, 1850-1913 275
11.2. Flujos de capitales desde 1870: valor absoluto medio de la balanza por cuenta corriente, catorce países, medias quinquenales (porcentajes sobre el PNB) 279
11.3. Evolución temporal de la correlación Feldstein-Horioka 283
12.1. Mercado internacional de capitales a finales del siglo XIX 296

12.2. Salarios reales y crecimiento de la población, 1870-1913 299
12.3. Tasas de dependencia, 1850-1988 300
12.4. Exportaciones británicas de capitales e inversión interior, 1850-1913 (millones de libras esterlinas) 302
13.1. Flujos de factores y exportaciones de trigo, Estados Unidos: A) 1850-1890; B) 1890-1913 331
13.2. Las grandes fluctuaciones en el comercio y en los flujos de factores, Estados Unidos: A) 1872-1913; B) 1920-1939 334
13.3. Las grandes fluctuaciones en el comercio y en los flujos de factores, Reino Unido: A) 1872-1913; B) 1920-1939 335
14.1. Convergencia «incondicional» de los salarios reales, 1870-1913. 349

Página en blanco a propósito

ÍNDICE DE TABLAS

2.1. Niveles de vida y productividad, 1870-1913 35
2.2. Rendimiento económico relativo de la periferia europea a finales del siglo XIX, crecimiento anual (%)..... 37
3.1. Porcentajes de comercio (exportaciones de mercancías como porcentaje del PIB, a precios de 1985) 53
3.2. Millas recorridas por el ferrocarril, 1850-1910 58
4.1. Determinantes de la ratio salario/renta en el Viejo Mundo y en el Nuevo Mundo, 1875-1914..... 102
5.1. Mercado internacional del trigo, 1829-1841 115
6.1. Aranceles europeos, 1875-1913 136
6.2. Protección al cereal en Europa, 1909-1913 (equivalentes ad valórem, en porcentaje) 137
6.3. Precios internacionales del cereal, 1870 y 1913 (en porcentaje). 143
6.4. Producción de cereal, 1871 (porcentajes sobre el total de la producción de cereal) 152
6.5. Estructura económica, 1871 154
7.1. Tasas migratorias por décadas (por 1000 habitantes) 165
7.2. Tasas y ratios salariales internacionalmente comparables..... 167
7.3. Determinantes de las variaciones en las tasas de emigración, 1890-1900..... 190
8.1. Resumen de datos: tasas netas de migración e impactos acumulados, 1870-1910 206
10.1. Determinantes de la política de inmigración, ca. 1860-1930. 263
11.1. Inversión extranjera como porcentaje del ahorro interno (a precios corrientes)..... 273
11.2. Inversión británica en el extranjero, 1907-1913 277

12.1. Tipos de interés realizados, índices agregados, períodos seleccionados entre 1870 y 1913, medias geométricas (%) 295
12.2. Distribución de la inversión europea en el extranjero, 1913-1914 297
12.3. Impacto de los flujos internacionales de capital sobre la convergencia en la periferia, 1870-1910 307
13.1. ¿Complementariedad o sustituibilidad durante las grandes fluctuaciones, 1870-1940? 337
13.2. ¿Complementariedad o sustituibilidad durante las grandes fluctuaciones, 1870-1940? (En las regresiones se han utilizado las variaciones en el comercio y las variaciones en los flujos de factores) 337
13.3. ¿Complementariedad o sustituibilidad durante las grandes fluctuaciones, 1870-1940? (En las regresiones se han utilizado las variaciones en el comercio y los flujos de factores en niveles) 338
14.1. Convergencia condicional a finales del siglo XIX 354
14.2. Impacto de las migraciones masivas sobre la convergencia en la periferia, 1870-1910 356
14.3. Impacto de la integración de los mercados de bienes sobre la convergencia en la periferia, 1870-1910 359
14.4. Fuentes de convergencia y de fracaso en la periferia europea, 1870-1910 (en porcentajes) 363

ÍNDICE

NOTA DE AGRADECIMIENTO 9

CAPÍTULO 1
GLOBALIZACIÓN E HISTORIA 13

CAPÍTULO 2
LA CONVERGENCIA A LO LARGO DE LA HISTORIA 19
La convergencia en el presente 20
¿Es la convergencia un fenómeno reciente? 22
La convergencia en el pasado 24
¿Convergencia de qué? 25
Shocks de divergencia y reacciones a la convergencia, 1830-1870 .. 27
La convergencia de finales del siglo XIX 31
Los precios de los factores 42
El resto del mundo 44
El final del proceso de convergencia 45
Buscando las causas para valorar las consecuencias 49

CAPÍTULO 3
LA REVOLUCIÓN DE LOS TRANSPORTES Y EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN EL MERCADO DE BIENES 51
Innovaciones en el transporte y el asombroso declive de los costes en el transporte internacional 56
Política comercial europea: del mercantilismo al libre comercio 60
Integración del mercado nacional: Los Estados Unidos, Rusia, India y Alemania 65

Costes de transporte, aranceles y convergencia de precios en la economía atlántica 70
Asia y la economía mundial: adiós a la tiranía de la distancia 79
Conclusiones 81

CAPÍTULO 4
¿TENÍAN RAZÓN HECKSCHER Y OHLIN? 83
La distribución de la renta en la economía atlántica a finales del siglo XIX 85
Comercio y distribución de la renta en la economía atlántica a finales del siglo XIX 92
Aspectos metodológicos 92
Dotación de factores y comercio a finales del siglo XIX 94
Convergencia de los precios de los factores en Gran Bretaña y Estados Unidos 95
La teoría de Heckscher-Ohlin y Suecia 98
La convergencia de los precios de los factores: un test econométrico 99
Comercio y distribución de la renta en Asia durante el siglo XIX 104
Conclusiones 106

CAPÍTULO 5
LA POLÍTICA DE LIBRE COMERCIO: REVOCACIÓN DE LAS LEYES SOBRE LOS CEREALES 107
Causas de la revocación 107
El debate sobre las consecuencias distributivas de la revocación 110
El efecto de la revocación sobre los precios 112
Consecuencias distributivas de la revocación en la década de 1830 117
La revocación y el cambio estructural en la agricultura británica 119
Revocación, condiciones comerciales y renta nacional 120
El impacto de la revocación en Irlanda 122
La cuestión fundamental: revocación, convergencia y política 126

CAPÍTULO 6
LAS REACCIONES CONTRARIAS A LA GLOBALIZACIÓN: LOS ARANCELES 129
El aspecto clave: un desafío común, respuestas diferentes 131
La política comercial en la Europa de finales del siglo XIX 143

El impacto del proteccionismo: evidencia a partir del mercado de cereales 135
Los debates contemporáneos 144
Las políticas comerciales: el debate histórico 149
La invasión del cereal: perspectivas comparadas..... 151
La política comercial europea: conclusiones 154
La política de protección en el Nuevo Mundo 155
Conclusiones 160

CAPÍTULO 7
LAS MIGRACIONES MASIVAS: POR QUÉ OCURRIERON .. 161
¿Quiénes eran los emigrantes? 164
Determinantes de la emigración 167
Los hechos econométricos 178
Los hechos estilizados de la emigración europea 183
¿Eran los latinos diferentes? 186
Un modelo de migraciones masivas para Europa..... 191

CAPÍTULO 8
LAS MIGRACIONES MASIVAS: EL IMPACTO SOBRE LOS MERCADOS LABORALES INTERNO Y EXTRANJERO..... 193
¿Una solución para los problemas internos?..... 194
El impacto sobre los mercados laborales internos: el caso de Irlanda 197
El impacto sobre los mercados laborales internos: el caso de Suecia.... 203
La absorción de inmigrantes: el impacto sobre los mercados laborales americanos 207
El impacto sobre la economía atlántica 212
Conclusiones sobre los aspectos fundamentales 219

CAPÍTULO 9
GLOBALIZACIÓN, CONVERGENCIA DE LOS PRECIOS RELATIVOS DE LOS FACTORES Y DESIGUALDAD 221
Globalización y desigualdad: el debate de finales del siglo XX 223
Globalización y desigualdad: el período de finales del siglo XIX 228
La desigualdad, 1870-1913 229
El impacto de la globalización sobre la evolución de la desigualdad, 1870-1913 234

La desigualdad, 1921-1938 239
Algunas cosas nunca cambian 240

CAPÍTULO 10
REACCIONES ANTE LA GLOBALIZACIÓN: RESTRICCIONES EN LA POLÍTICA SOBRE MIGRACIONES 243
Cómo medir la política migratoria 244
Hipótesis sobre la política de inmigración 248
Tres modelos de política de inmigración 250
Distribución de la renta y política de inmigración 255
Conexiones con la literatura sobre política comercial 256
Un menú de hipótesis 257
Algunas pruebas 262
Magnitud de los efectos 266
Conclusiones 268

CAPÍTULO 11
FORMACIÓN Y COLAPSO DEL MERCADO GLOBAL DE CAPITALES 271
La evolución de los mercados globales de capitales a partir de 1850 273
Antes de la Gran Guerra: ¿Una edad de oro para los mercados mundiales de capitales? 273
El colapso del mercado de capitales en el período de entreguerras y la recuperación de posguerra 277
¿Qué grado de integración tenían los mercados de capitales a finales del siglo XIX? 279
Inversión extranjera directa 283
La integración del mercado de capitales 286
Tecnología 286
Instituciones financieras 288
Política 289

CAPÍTULO 12
FLUJOS INTERNACIONALES DE CAPITAL: CAUSAS Y CONSECUENCIAS 293
Los flujos de capital a finales del siglo XIX: determinantes a largo plazo 294

Las grandes fluctuaciones en el préstamo internacional 301
Impacto de la movilidad internacional de capitales sobre la inversión 304
Presencia del capital extranjero y convergencia en Escandinavia para el período anterior a 1914 304
¿Hubo flujos de capital hacia el resto de la periferia europea? 306
¿Por qué el capital no fluía siempre hacia los países pobres? 311
La ausencia de capital extranjero y la desaceleración de Argentina después de 1914 316
Conclusión 318

CAPÍTULO 13
EL COMERCIO Y LOS FLUJOS DE FACTORES:
¿SUSTITUTIVOS O COMPLEMENTARIOS? 319
La teoría 321
Modelos 2 × 2 322
Los modelos 3 × 2 y de factores específicos 323
Las fronteras 326
La evidencia de las series temporales: las grandes fluctuaciones y la inestabilidad macroeconómica, 1870-1940 329
Los datos de panel históricos: la comunidad atlántica, 1870-1940 . 340
Conexiones de política económica: aranceles y restricciones a la inmigración 341
Los hechos estilizados 341
Relaciones entre comercio y política de inmigración 342
Lecciones de la historia 345

CAPÍTULO 14
LECCIONES DE LA HISTORIA 347
Acerca de las pruebas: precios de los factores frente a agregados de producción 347
La convergencia en la economía atlántica 348
El papel de la educación 350
El papel de las migraciones 352
El papel de los flujos internacionales de capitales 357
El papel del comercio 357
Globalización y convergencia: resumen 361
¿Qué lecciones se desprenden de la historia? 364

El debate sobre la convergencia 364
El debate sobre comercio y desigualdad 367
Las reacciones ante la globalización: una historia para tomar con precaución 368
La última palabra 369

APÉNDICE
TEORÍA DEL COMERCIO Y MODELOS COMPUTACIONALES DE EQUILIBRIO GENERAL 371
El modelo (2 × 2) de Heckscher-Ohlin-Samuelson 371
El modelo (2 × 3) de factores con sectores específicos 375
Modelos computacionales de equilibrio general 376

BIBLIOGRAFÍA 379

ÍNDICE ALFABÉTICO 411

ÍNDICE DE GRÁFICOS 419

ÍNDICE DE TABLAS 423

Este libro se terminó de imprimir en
los talleres gráficos
de INO Reproducciones, S. A.,
de Zaragoza, en octubre de 2006,
cuando se cumplen 160 años
de la revocación de las leyes británicas del cereal,
paso decisivo en dirección
al nuevo orden internacional del liberalismo